مهارات عملية ،ودراسات علمية.. خطوات فعالة وأساليب احترافية

المتحدث البارع



احترف الإلقاء وأتقن الإقناع .. وتعلَّم أسرار التأثير

المدرب

ياسر بن بدر الحزيمي

الطبعة التاسعة
1439 هـ - 2018م

للمدراء.. للمعلمين.. للدعاة..للمدربين.. للإعلاميين.. لك أنت

ما لم تقرأه في كتاب آخر


بسم الله الرحمن الرحيم

إهداء

- إلى بدري سمائي والدي وولدي.
- إلى الغاليتين والدتي وزوجتي.
- إلى أخي الأكبر رياض وأختي الكبرى الغالية.
- إلى عمي الغالي محمد الحزيمي والخال الغالي عبد العزيز الحقيل.
- لك أنت.

أهدي هذا الكتاب.

شكر خاص

شكر خاص لكل من أبدى فأفاد أوعمل فأجاد وأخص بالشكر:

١. الأستاذ الفاضل: عبد الله بن عبد العزيز الرويشد.

٢. الأستاذ الفاضل: سعد بن عبد العزيز البريك.

٣. الأستاذ الفاضل: فهد بن محمد الوليعي

٤. الأستاذ الفاضل: إبراهيم بن محارب المحارب.

٥. الأستاذ الفاضل: عبد السلام بن محمد السليمان.

٦. الأستاذ الفاضل: سليمان بن محمد السالم.

٧. الأستاذ الفاضل: محمد بن رميح الرميح.

٨. الأستاذ الفاضل: ماجد بن عوض الرقاص.

٩. مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني.

١٠. مركز تكوين للتدريب والاستشارات الطلابية.

١١. شركة الآن للتدريب والتعليم.

مقدمة الناشر

المتحدث البارع .. انضم هذا الكتاب الرائع ضمن منتجات قرطبة، وقد كتبه شاب يجمع بين جوانحه حماساً ووعياً ، وقد أشرف على تصميمه وإخراجه في طبعته الأولى على حسابه الخاص ، وقمنا نحن بدورنا في تسويقه ، وتكللت الجهود مجتمعة بالنجاح بحمد الله فقد نفذت نسخ الطبعة الأولى خلال خمسة أشهر من طرحه بالأسواق ثم تلتها الطبعة الثانية ونفذت نسخها كذلك بحمد الله.

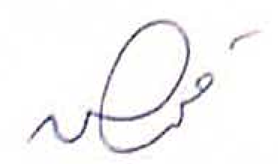
وها نحن اليوم نضع بين أيديكم الطبعة الثالثة بعد أن أجرى كاتبها عليها تعديلاً وتطويراً جعلت الكتاب أكثر تكاملاً وإشراقاً..

تحية لمؤلف الكتاب الشاب الواعي ياسر الحزيمي الذي اجتهد وبذل في نشر ما يراه من فكر ومعاني، وتحية لك أيها القارئ الذي لم تثقلك الأسماء الرنانة مقابل العمل الفريد والمميز ، وتحية لكل من استفاد من هذا الكتاب بشكل رائع وفعَّال في خطبة أو درس أو دورة أو استشهاد..

إنها نبتة مباركة أنتم من يسقيها لتنمو شامخة.

رئيس مجموعة قرطبة

د. عبدالمحسن بن أحمد العصيمي



فهرس الكتاب



المتحدث البارع

باب 3

أثناء الإلقاء

المهارات العملية



بعد الإلقاء



مهارات متقدمة



مقدمة

تأثير وإقناع وإخبار وإمتاع حروب ومعارك تحديات وتنازلات دماء ونماء كل ذلك بسبب..كلمة ....

تلك الكلمة التي إما أن تفجر الحروب، وإما أن تقرب القلوب، فرحم الله أبا بكر يوم توفي النبي ﷺ فألقى خطابه الشهير، الذي أخمد الفتن وهوّن المحن:

(من كان يعبد محمداً فإن محمداً قد مات، ومن كان يعبد الله فإن الله حي لا يموت) .

ما أحوجنا إلى إتقان فن الإلقاء؛ لنكون أكثر إقناعاً، وأعمق تأثيراً.

ثلاثون مليون عرض يومياً يلقى على الأسماع في العالم بمعدل (٣٤٧) عرضاً في الثانية الواحدة.

انظر إلى هذا الكم الهائل من الإلقاء والتقديم والخطابة؛ لترى العجب العُجاب؛ لترى من دس رأسه بين أوراقه كالنعامة يجفل من صفير الصافر وترى، كذلك صاحب الحجة والبرهان والفصاحة والبيان؛ ولكن صوته منسوج، بخيوط النعاس، ومزخرف بلذات الكرى.

وترى كذلك من علا صوته وتحركت يداه؛ لكنه ضحل المادة، مشوش الفكر، مشتت الهدف.

ترى كذلك خائف النظرات، متخبط الخطوات، رتيب الصوت، تعهّد خدمة الخجل، وملازمة الخوف، لا يكاد يتكلم، وإن تكلم لا يُسمع، فكيف يؤثر في الجموع من يرهبها؟ وكيف يقودها من يتذيلها؟

أخي الكريم ... أختي الكريمة ... أردت من هذا الكتاب أن نرتقي على ظهر معلوماته ومهاراته إلى أولئك المتحدثين البارعين، الذين تهتز الجوامد بكلماتهم، إذا تكلموا شَجُع الجبان، وبذل البخيل، وبادر الكسول، وتاب المذنب.

الملقي منهم يصف الليل في الظهيرة فتشعر أنك تحت أسدال الدجى ونور القمر. ويصف النهر فترفع ثوبك خشية البلل.

هذا ما أردت من هذا الكتاب، أن نتقن أجلَّ مهارة وأعظم فن (فن التحدث والتأثير) ابتعدت فيه عن التنظير، وركزت خلاله على التطبيق. إليك أهدي هذا الكتاب.. مفتاحاً لباب النجاح، وعتبةً في سلَّم الفلاح.

ويبقى أن تتذكر أن الإلقاء فن تتقنه بالممارسة.



المؤلف:
ياسر الحزيمي
الرياض: ٦/١٢/١٤٢٨هـ

فن الإلقاء

الإلقاء: هو فن مشافهة الجمهور للتأثير عليهم و استمالتهم.

فهو فن وعلم له قواعد وأصول وأساليب لابد من تعلمها والتمرس عليها؛ ويكتمل عقد هذا الفن بمقدرة نفسية وموهبة إلهية.

الإلقاء: هو السبيل للتعبير عن الذات وكوامن النفس ونتاج الفكر وخلاصة التجارب، وهو الطريق للتأثير والتغيير، والإقناع، والإمتاع؛ فهو منطق اللسان وأداة البيان، من أخذ خطامه واستلم زمامه فقد اختصر الطريق نحو النجاح، واستطاع بموهبته تلك أن يسير على نهج الرسل والأنبياء داعياً إلى الله مستعيناً بسيف اللسان ومستتراً بدرع البيان، ينشر الخير ويصلح الأمة ويرفع الهمة وينير الظلماء المدلهمة.

فهذا موسى عليه السلام يجعل القدرة على التحدث على رأس احتياجاته؛ فقدمها على العتاد والعدة عندما أراد أن يواجه أكبر جبابرة البشرية .

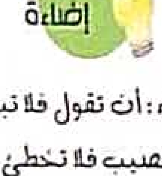
قال تعالى على لسان موسى: ﴿ رب اشرح لي صدري ويسر لي أمري واحلل عقدة من لساني يفقهوا قولي ﴾ .

وقال تعالى: ﴿ وأخي هارون هو أفصح مني لساناً فأرسله معي ردءاً يصدقني ﴾ .





الإلقاء: علم وموهبة.



الإلقاء: أن تقول فلا تبطئ وتصيب فلا تخطئ.



سواء رضينا أم أبينا فإن الذين يحسنون الحديث أمام الناس يعتبرهم الآخرون أكثر ذكاءً.

الخطيب المشهور

زج زجلر

الإلقاء في الكتاب والسنة والشعر والحكم

قال تعالى : ﴿ خلق الإنسان ۞ علمه البيان ﴾.

قال تعالى : ﴿ وآتيناه الحكمة وفصل الخطاب ﴾.

وقال تعالى : ﴿ ويضيق صدري ولا ينطلق لساني ﴾.

قالت عائشة: (كان كلام رسول الله كلاماً فصلاً يفهمه كل من سمعه) رواه أبو داود.

وقالت: (كان النبي ﷺ يحدث حديثا لو عدّه العادُ لأحصاه) رواه البخاري.

وأوصى أبو بكر يزيدَ بن أبي سفيان حين أرسله إلى الشام فقال: "إذا وعظت فأوجز فإن كثير الكلام ينسي بعضه بعضا".

وفي الحديث الصحيح عن العرباض بن سارية: " وعظنا النبي ﷺ موعظة وجلت منها القلوب وذرفت منها العيون ".

ويقول الشاعر:

لسان الفتى نصف ونصف فؤاده
فلم يبق إلا صورة اللحم والدم

اللسان: قلم القلب، ورسول العقل، فأطلق العنان له وعبر به عما تريد.



يقول ابن سينا: (وحسبها شرفاً أنها وظيفة القادة - قادة الأمم - من الأنبياء المرسلين ومن شاكلهم من العلماء العاملين وعظماء الملوك وكبار الساسة).



"أنا أفصح العرب بيد أني من قريش" فهو أبلغ البلغاء وأفصح المتكلمين عليه أفضل الصلاة وأتم السلام.



الإلقاء أو التأثير هو وسيلة الأنبياء لإخراج الناس من الظلمات إلى النور.





هل تعلم أن ٩٠٪ من المتحدثين والخطباء لديهم قلق وارتباك في بداية تحدثهم.

فن الإلقاء



علينا قبل البدء بالحديث عن مهارات الإلقاء أن نسلط الضوء ونستهل الحديث عما أشغل الناس وأرهب المتحدثين وقعد بالكثيرين عن الإلقاء وهو الخوف؛ فتعال معي لندلف وإياك إلى معرفة أسبابه وعلاجه ومظاهره وأنواعه.

الخوف نعمة وهبها الله لنا، به ندافع عن أنفسنا، وبه نهرب، وبه نشعر بالخطر؛ والخوف طاقة تساعدنا على البقاء؛ وتتولد هذه الطاقة من هرمون الأدرينالين AdrEnaline الذي يصدره العقل بمجرد شعوره بوضع غير مريح، ويفرزه الجسم استجابة لأوامر العقل.

فليمتلئ قلبك سروراً أنك تملك مثل هذا الهرمون.



نسبة الخوف من الحديث أمام الآخرين في العالم ٧١٪

المخاوف العشر الكبرى في المجتمع الأمريكي:

١٥

١- الحديث أمام الناس.
٢- الارتفاعات.
٣- الحشرات.
٤- المشكلات المالية.
٥-المياه العميقة.
٦- المرض.
٧- الموت.
٨- الطيران.
٩- الوحدة.
١٠- الكلاب.

دراسة أجراها العالم ديفيد والشنسكي

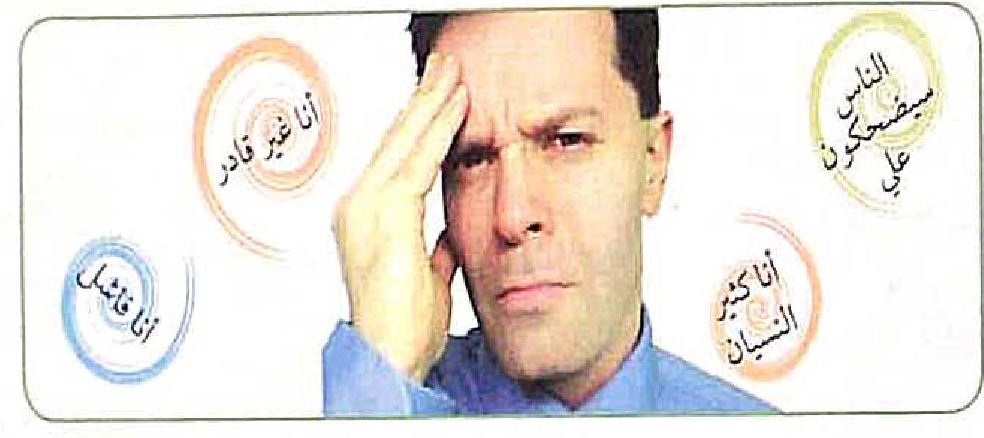
إضاءة

الخوف طبيعي.. ومن غير الطبيعي ألا تخاف.

هل الخوف قبل الإلقاء أمر إيجابي مفيد؟

الجواب: نعم، لابد حتى نتميز ونؤثر أن نشعر بقليل من الخوف الذي يولِّد لدينا طاقة وحماس لتأدية المهمة؛ وليس ذلك الخوف الذي تجاوز الحد مما يجعلني أتراجع أو أقف مهزوز الثقة.

كيف يحدث الارتباك والخوف؟





تظهر علينا علامات الارتباك والخوف حيث تتقلص العضلات، ينخفض الصوت، يتسارع التنفس، يخفق القلب بسرعة، يجف الفم، يصعب النطق.



إضاءة

بداية المجهول قد تخيفُ
تكراره يجعله أليفْ
تقبلُ للخوف في البداية
سياسة الشجعان عن دراية
واعلم بأن الخوف في فرارِ
متى اقتحمته بعقر دارِ

د. صلاح الراشد



إضاءة

أي شخص يستطيع أن يهزم الخوف وذلك بأن يفعل ما يخاف منه بشرط أن يستمر فيه حتى يحقق سجلاً من النجاحات فيه.

روزفلت



إضاءة

حديثك سيكون سطحياً ورتيباً وغير مؤثر إذا لم تشعر بقدر من الخوف.

الخوف نوعان

قديم:
تجارب سلبية ماضية حدثت لنا أيام الطفولة وشكلت لدينا قناعات ما عن ذلك الشيء.

مستقبل:
خشية تكرار التجربة السلبية التي وقعتُ فيها أو حذرني منها مَنْ وقع فيها.

٩٠٪ من المخاوف التي نخشاها أوهام لاتقع.





العقل كالحقل والفكرة كالبذرة والتفكير فيها هو بمثابة الري ولن تحصد سوى مازرعت من أفكار سلبية أو إيجابية.

مثال:

أنا أخشى الحشرات

فربما لدغتني حشرة ما فتولدت لدي تجربة سلبية جعلتني أخشى هذا النوع من الحشرات، وربما أعمم على الحشرات كلها.

وربما أخاف منها لأن أبي وأخي حذَّراني من لسعتها وبالتالي أخافها رغم أني لم أمر بتجربة سلبية معها، وكذلك الخوف من الإلقاء:

فإما أن تكون قد مررت بتجربة سلبية جعلتك تخشى الوقوف أو الحديث أمام الآخرين لخوفك من تجرُّع مرارة التجربة السابقة مرة أخرى.

أو ربما حذَّرك الآخرون،

وأرهبوك من الإلقاء وأنت لم تجرب مهارتك في ذلك، وتذكر أن (**٩٠٪ من المخاوف أوهام**).

وسنفصِّل القول في مهارات التغلب على الخوف المصاحب للإلقاء في الباب الثاني بإذن الله.

حقائق لابد من معرفتها

- الخوف نعمة إذ هو طاقة يمدنا بها الجسم.
- أن الرهبة من لقاء الجمهور شعور يحس به الجميع.
- خوفك من الحديث راجع إلى عدم اعتيادك الحديث أمام الآخرين.
- شعورك بالخوف دليل احترامك لجمهورك.

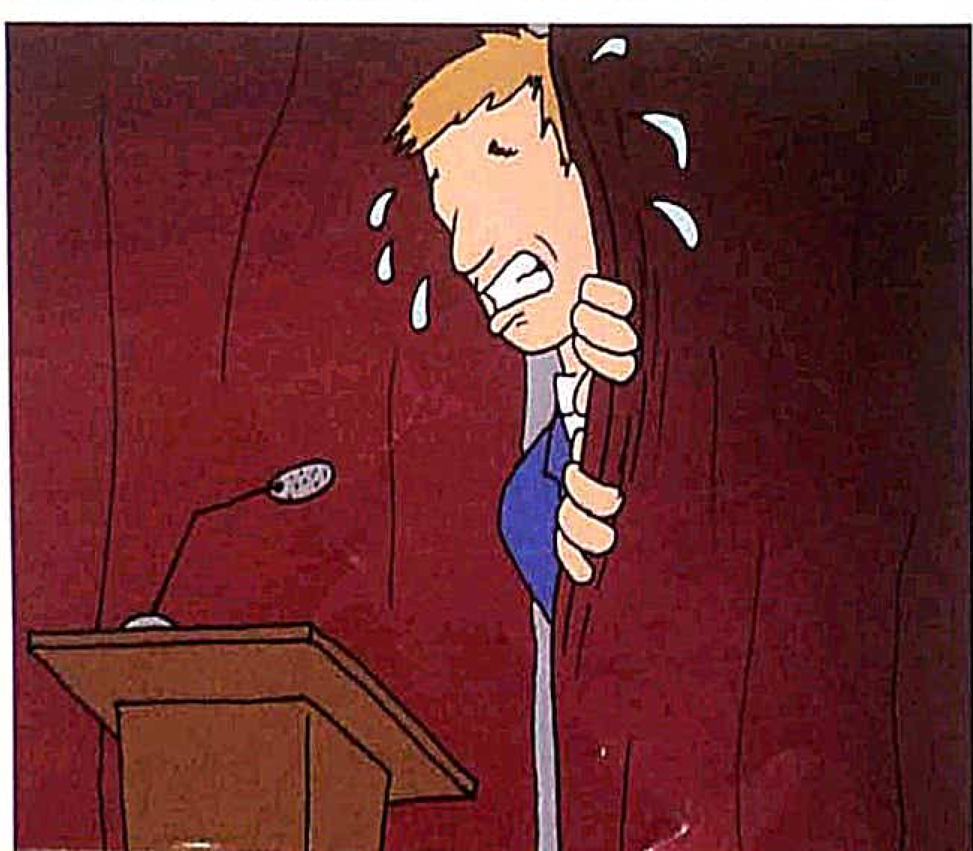


أسباب رفض الحديث أمام الناس:

لا يوجد لدي ما أقوله
سأفشل ويضحك الناس علي
سوف أنسى كل شيء، عندما أقف
لم أتحدث جيداً في حياتي
أنا خجول
أنا خائف
ترتجف أعصابي.

مظاهر الخوف وطرق التعامل معها
كما ذكرها د. طارق السويدان

الظاهرة	كيف تتصرف ؟
العرق	أهمله - لن ينتبه له أحد - الأمر طبيعي - استخدم مزيل للتعرق.
ازدياد نبضات القلب	تنفس بعمق - لا تنظر إلى الجمهور مباشرة - انظر إلى شيء جامد.
جفاف الفم	أبطئ الحديث - توقف بين الجمل - اشرب رشفات من الماء.
رجفة في الصوت	اضغط على بعض الكلمات - تكلم ببطء - نوّع نبرات صوتك لا تكترث ستزول سريعاً.
رجفة في اليد	استعمل بطاقات صغيرة - امسك شيئا - لا تمسك يدك الأخرى لا تهتم لن يعلم الناس بها.
سرعة التنفس	تنفس من أنفك لا من فمك - تنفس بعمق - لا تسرع في حديثك.
ارتباك وقلق	حضّر جيداً - توكل على الله - البس ملابس أنيقة انظر وركز على المبتسمين.
برودة اليدين	افرك يديك جيداً ببعضها - لن يشعر بها أحد - لن تستمر الحالة ولن تؤثر على أدائك.





إضاءة

يقول ماكولاف:
إذا لم تشعر بالتوتر عند أدائك لعمل جديد فأنت أحد شخصين:
١) إما أنك غبي جداً.
٢) أو أنك لا تبالي أن يكون عملك سيئاً.
لذا شيء من التوتر الطبيعي يجعلك أفضل.



إضاءة

الخوف الشديد من الإلقاء يتلاشى بالممارسة، كالماء الساخن الذي تشعر بسخونته في لمسانك الأولى له إلى أن تقول إن الماء بارد، وهو ليس ببارد ولكنك استطعت أن تتكيف معه بالتدرج.

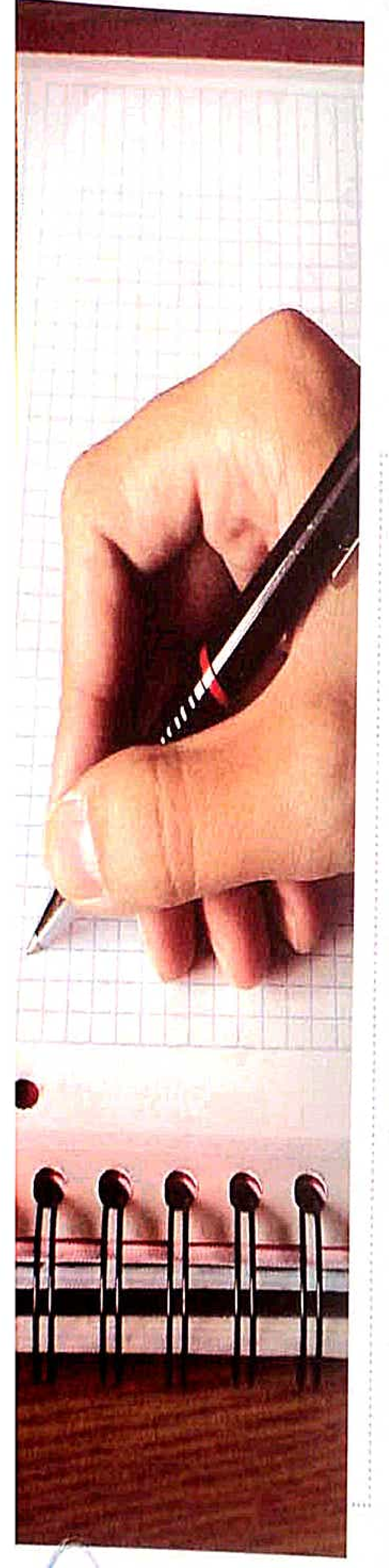
الباب

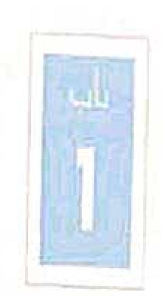
1

قبل الإلقاء/ مرحلة الإعداد









قبل الإلقاء
مرحلة الإعداد

لو رجعت إلى الجامعة مرة أخرى لركزت على أمرين..

أولهما: فن الكتابة..

والثاني: فن الخطابة..

فلا شيء في الحياة أهم من القدرة على الاتصال بالآخرين.

الرئيس الأمريكي السابق
فورد

كيف تختار موضوع كلمتك؟




إني أحضر لكل درس أريد أن ألقيه.

«الشيخ ابن عثيمين رحمه الله»

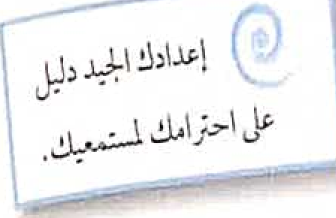
لا بد أن تراعي هذه المحاور عند اختيار موضوعك:

1) تحليل الجمهور.

2) مراعاة المحيط.

3) تحديد الهدف.

قِس مرتين واقطع مرة واحدة



أولاً / تحليل الجمهور:

تعرَّف على جمهورك قبل أن تكتب له وتلقي أمامه:

العمر - الجنس - المهن - الخلفية الثقافية - المستوى الاجتماعي - اهتماماتهم - تطلعاتهم - أبرز مشكلاتهم.

فمن الخطأ أن تتكلم في الأماكن الريفية عن أخطار الشبكة العنكبوتية، أو تخاطب طلاب المدارس عن تخبطات القانون الدولي.

فمعرفتك بجمهورك تهيئ لك الاختيار الأمثل لموضوعك بل ولمفردات حديثك، فتجنب المصطلحات العلمية التي لا يفهمها إلا أصحاب الاختصاص أو النماذج المثالية جداً عند جمهور الشباب.



تذكر أن بعض الكلمات أو الحركات أو الأمثلة تقبل في مجتمعات وتُرفض في أخرى فاعرف مع من ستتحدث.

أسئلة مساعدة..

ما أعمارهم؟ ذكور أم أناث أم مختلط؟ ما أعمالهم ووظائفهم؟ ماذا يعرفون عن الموضوع؟ ما حالتهم الاجتماعية؟ كم عدد الحضور؟ هل سبق أن طرح عليهم الموضوع؟ هل جاؤوا برغبتهم أم ملزمين؟



أحد المتحدثين وقف متحدثاً عن فضل الوالدين وأبدع أيما إبداع لكنه كان يجهل أنه يتحدث في مخيم ترفيهي لجمعية ترعى الأيتام. فلو عرف جمهوره لاختار موضوعه.

ألقى روسيل كونويل محاضرته الشهيرة (فدادين من الألماس) أكثر من ٦ آلاف مرة والعجيب في الأمر أن المحاضرة تختلف في صياغتها كل مرة، فسئل عن ذلك فقال (إن الجمهور يختلف) فأنا أزور المدينة أتجول فيها قبل الإلقاء لرؤية ناظر البريد وسائق العائلة والحلاق ومدير الفندق وأدخل المتاجر وأخاطب الناس لأتعرف إليهم ثم ألقي محاضرتي وفقاً لنوعية جمهوري.



لا تكن عميقاً عند العامة أو سطحياً عند المختصين.



كِلْ لكل عبد بمقدار عقله، وزِنْ له بميزان فهمه حتى تسلم منه وينتفع بك، وإلا وقع الإنكار لتفاوت المعيار.

محمد الغزالي

ثانياً: المحيط:

العوامل المحيطة لها الأثر البالغ في استقبال الجمهور للرسالة من عدمها وكذلك في اختيار الموضوع.

ويشمل المحيط:

١) المكان: إذا شعر المتحدث أن المكان غير ملائم للجمهور بسبب التهوية أو الإضاءة أو الازدحام فعليه عندها اختصار الكلمة، ونوع المكان يحتم عليك مواضيع معينة، فما يطرح في المسجد قد لا يحسن طرحه في مسرح أو نادٍ رياضي أو لقاء شبابي.

٢) الزمان: احترم الآخرين بعدم تجاوز الوقت المحدد لك بل اختم قبل وقتك المحدد، كذلك للزمن تأثير في اختيارك للموضوع فبعض الموضوعات لا تستطيع تغطيتها في وقت قصير والبعض الآخر لا يُجدي أن تطرحه في وقت طويل.

فلا تستطيع أن تطرح مشكلة الطلاق وطرق حلها وأسبابها وكل ما يتعلق بها إذا كان الوقت قصيراً.

٣) الحدث: لابد عند اختيار الموضوع من مراعاة الأحداث، وأقصد بها حديث الساعة فإذا حدث زلزال في منطقة معينة فمن الخطأ أن تتحدث عن أضرار التدخين أو فوائد السواك؛ والمتحدث البارع يهتم بمثل هذا العامل، فموسم الامتحانات جميل منك أن ترفع الهمم فيه وأن تهوِّن المسألة وأن تعلِّق الطلاب بالله، وأن تحث الآباء على تهيئة الجو الدراسي المناسب لأبنائهم وأن تدعو للجميع بالتوفيق. أو تحدث عن موضوعك وأشر في بدايته إلى ذلك الحدث؛ وأنت بهذه الطريقة تمتص الأحاديث الجانبية التي تريد الاستزادة عن الحدث.

مثال: كلمتك عن (مهارات التواصل مع الأبناء) وكان الحدث المصاحب لحديثك أمطارٌ عمت البلاد فجميل منك أن تبارك للأمة هذه الأمطار وأن تسأل الجمهور عن أخبارها، أو أن تقدِّم أنت الأخبار لهم ثم تبدأ بعد ذلك موضوعك.



أحدهم ألقى كلمته في منى ووزّع الناس إلى مجموعات ليعمل ورش عمل...! فلك أن تتخيل ما حدث.



قال رسول الله ﷺ: «ما أنت بمحدث قوماً حديثاً لا تبلغه عقولهم إلا كان لبعضهم فتنة». رواه مسلم



حضورك في الوقت المناسب وانتهاؤك في الوقت المحدد لك، دليل على احترامك للمستمعين.



لابد أن تكون ملماً بموضوعك، وأن يكون موضوعك مهماً لجمهورك.

تحديد الهدف:

إن تحديدك لهدفك يؤثر في اختيارك للموضوع، و المحتوى، وطريقة العرض.

الهدف من الإلقاء: ١) إخبار. ٢) إقناع. ٣) إمتاع.

الهدف	الموضوع	المحتوى الداخلي	طريقة العرض
إمتاع الجمهور	قصص الأغبياء والحمقى طرائف شعرية مواقف مرحة مواقف مبتعث شقاوة فتيات	فكاهة قصص مواقف تجارب شخصية وصف وتعليق ألغاز	مفردات بسيطة - لغة عامية - ابتسامة - ألفة عالية من البداية - كسر الحواجز قبل الحديث - استخدام لغة الجسد للوصف والتصوير - السماع للمداخلات والتعليقات السريعة - الاستعانة بأحد الحضور للتطبيق أو التمثيل - تقديم حوافز مادية - كتيبات - هدايا - اشتراكات.
إقناع الجمهور	أهمية التربية صلاة الفجر تغيير العادات السلبية خطر المعاكسات	أدلة دراسات قصص رمزية قصص واقعية تجارب شخصية نماذج ناجحة وأخرى فاشلة أقوال وآراء العلماء أدلة الكتاب والسنة عرض العوائد والعواقب وصف المشكلة وعرض الأسباب والآثار التركيز على الحلول ترغيب وترهيب	تكوين ألفة مع الجمهور - استخدام أسلوب الحوار والنقاش - استخدام نبرات صوت مختلفة - إثارة التأمل من خلال السؤال والصمت - تحفيز الهمم وملامسة القيم وتحريك المشاعر والربط بالأهداف الشخصية لهم - عرفهم بالحل ثم حفزهم إليه ثم كلفهم به - وبسط العمل وضخم النتيجة - اعط مساحة للاستشارة الشخصية - قدم لهم طرق الاتصال بك.



للكلام غاية
ولنشاط المستمعين نهاية .
«الجاحظ»



خير الكلام ما قل وجل،
ودل ولم يمل .. (السعدي)
خير الكلام ما فهمته العامة
ورضيت به الخاصة .



ليست كل المواضيع تمتلك
حق الحديث عنها .
«ديل كارنيجي»

الهدف	الموضوع	المحتوى الداخلي	طريقة العرض
إخبار الجمهور	صفة الصلاة على النبي. كيف تختار تخصصك الجامعي. كيف تدير ميزانية أسرتك. الفرق بين الإدارة والقيادة. الزوجان حقوق وواجبات.	تعريفات شرح وتفصيل تقسيم الأفكار تقديم الأسباب والآثار والحلول والبدائل تقديم وتوضيح الخطوات العملية توضيح الأخطاء الشائعة وتصحيحها إبراز الفروقات ذكر المراجع	استخدام اسلوب المحاضرة الاستعانة بوسائل إيضاح كالجداول والصور والمجسمات والعروض المرئية تقديم خلاصة الموضوع إعادة وتكرير الأفكار المهمة فتح المجال في الجزء الأخير من الوقت للنقاش والتعليقات.

* وربما يكون هدفك خليطاً من هذه الأنواع وعند ذلك يكون موضوعك ومحتواه وطريقة عرضه تبعاً للهدف الأولى والأهم مع مراعاة الأهداف الأخرى.

مزيداً من التحديد:

تحدثنا أن الهدف إما أن يكون للإمتاع أو الإقناع أو الإخبار أو لهم جميعاً ثم لاحظنا كيف تغير الموضوع والمحتوى الداخلي وطريقة العرض تبعاً للهدف من الحديث وإليك مزيداً من الأهداف والتي كلما حددتها بدقة كنت قادراً على الوصول إليها بسرعة بإذن الله وهي:

أن يكون الموضوع قديماً فتحدثه أو حديثاً فتأصله أو مختصراً فتشرحه أو مشروحاً فتختصره أو عميقاً فتبسطه أو سطحياً فتعمقه أو متفرقاً فتجمعه أو ناقصاً فتضيف إليه أو جديداً فتخبر عنه أو متشابهاً فتبرز فروقه أو مهماً فتشير إليه أو مشوهاً فتجلي صوابه أو عائماً فتقعّد له أو نظرياً فتقدم أساليب عملية فيه أو منسياً فتذكر به أو جيداً فتدعو إليه أو سيئاً فتحذر منه ... فماذا تريد بالضبط؟

قبل أن تبدأ..
اعرف سبب وقوفك وتحدثك.

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متن الموضوع

الختام

الإغلاق



لا تعتذر في مقدمتك فهناك ٨٥٪ من الحاضرين لا يريدون معرفة ما تعتذر منه و١٥٪ من الباقين لا يريدون أن يتأثروا بهذا السبب.

«د. عبد الرحمن توفيق»



هل يرتل الإنسان أو يغير صوته عند الاستشهاد بآية ما؟

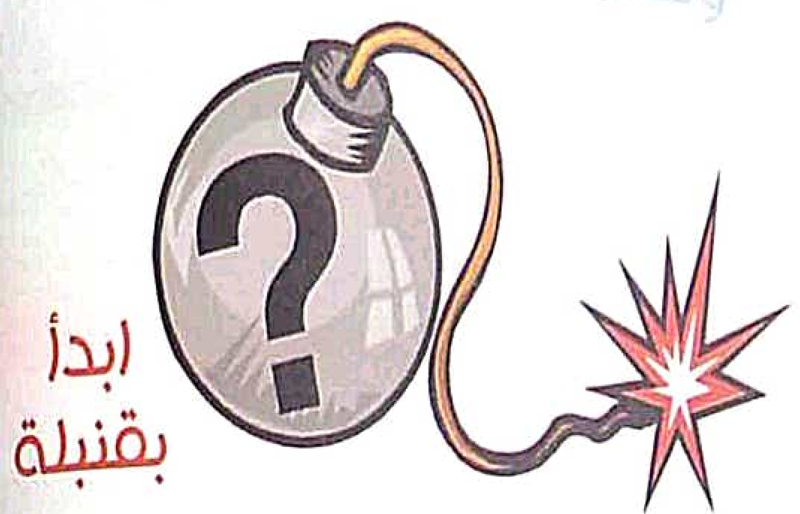
يقول الشيخ د. سعود الشريم إمام وخطيب المسجد الحرام في كتابه (وميض من الحرم): " لا أعلم بعد التتبع ما يدل على أنه ﷺ كان يرتل الآية الواحدة أو الآيتين في استشهاده سواء في الخطبة أو في أثناء حديثه للصحابة رضي الله عنهم ".



المتحدث البارع لا يفشي سرّه في أول حديثه.

«د. عبد الوهاب الطريري»

وسائل لمقدمة ناجحة:



١-استخدم استشهاداً:

(آية - حديث - شعر) ولا بد أن يكون مثيراً ومؤثراً وله علاقة بالموضوع ولا تكثر من الاستشهادات في المقدمة.

٢-ابدأ بتساؤل:

(أتدرون من المفلس ؟) (ما أسرع طريقة لكسب قلب ابنك ؟).

٣-حقيقة أو بيان مذهل:

(نسبة الإبداع لدى الأطفال قبل المدرسة تصل إلى ٩٠٪ وبعد دخول المدرسة تصل إلى ١٠٪).

(مليونا أنبوب في كُلى الإنسان لو جمعت على طول واحد لبلغت ١٠ آلاف كيلو متر بمعنى أنها تعادل ربع قطر الكرة الأرضية).

٤-إحصائيات مدهشة وتعطي معلومة:

تَصْرف الدول العربية مجتمعة قرابة مليار دولار سنوياً من أجل التعليم، وإسرائيل وحدها ترصد ٩ مليار دولار سنويا للتعليم.

٥-خبر جديد يهم بالناس:

• اقرأ الصحف واستمع للأخبار ثم انتق ما يناسب موضوعك.

عناصر الكلمة

استهلال
مقدمة
متن الموضوع
الختام
الإغلاق

٦-تحدث عن تجربة شخصية حدثت لك:

(تخيلوا مشاعري عندما رأيته يسبح في دمائه) (لن أنسى ذلك الموقف عندما كنت...).



إضاءة

طريقة (الوعد) من الطرق الناجحة لجذب انتباه المستمعين إليك، قل لهم (كيف يمكنهم الحصول على ما يريدون بفعل ما نقترح؟) أعدكم لو استمعتم لي عشر دقائق بإعطائكم الطريقة المثلى لتحقيق السعادة؟ أعدكم أن تخرجوا اليوم وفي أذهانكم الكثير من الحلول لتربية أبنائكم.

٧-معلومات تهمهم وتؤثر فيهم:

هل تعلمون كم غرام من الدهون تأكلون يوميا؟ كم من قريب لك مات بسبب حوادث المرور! هل تستطيعون إحصاء المنكرات التي تعصف بها بيوتنا، بل التي هي هنا في هذا المكان، بل التي الآن ربما في جيبك؟

٩-الخروج عن المألوف:

وقف أحد الملقين وبعد الاستهلال أغلق إنارة المكان وبدأ يتحدث عن قصة ذلك الرجل الأعمى ومعاناته، وآخر مزّق قطعة نقدية ورمى بها في سلة المهملات وقال هكذا نهدر أموالنا في... وبدأ بموضوعه، أحدهم وقف أمام الجمهور ثم صمت طويلاً ثم ابتسم وبدأ حديثه عن أهمية الصبر في التربية، وأحدهم مزّق أوراقاً ورماها في الهواء ثم تكلم عن سلبيات االغضب والاندفاع، وآخر أمسك بكرة هوائية وضغطها حتى انفجرت ثم تكلم عن ضغوط العمل، وغير ذلك من الطرق التي يمكن لأمثالك أن يبدعوا فيها.

١٠-ابدأ بقصة:

وهي من أقدم وأقوى وسائل شد الانتباه والتأثير؛ اجعلها قصيرة ومتعلقة بالموضوع.

في الـ٣ دقائق الأولى

١-أنت مجهول بالنسبة لهم.
٢-التركيز فيها يكون عالياً.
٣-معظم الحضور ينظرون إليك بتفصيل.
٤-كل مستمع يبدأ بتقييمك في البداية.
٥-الانطباع الأول يصعب تغييره.

لذلك اعتنِ بمقدمتك فالناس تتذكر جيداً البداية والنهاية.

عناصر الكلمة

- استهلال
- مقدمة
- متن الموضوع
- الختام
- الإغلاق



متن الموضوع

هو القلب النابض، وهو ما تريد قوله، و هو لب الكلام، ومن أجله وقفتَ للحديث



قسّم المتن من ٣-٥ نقاط رئيسة واجعل لكل نقطة رئيسة من ٣-٥نقاط فرعية وتتفرع من النقاط الفرعية أفكار الموضوع والتي تعتمد على نقاط الدعم.

مثال

- فالفكرة الرئيسة هي أضرار التدخين.
- الفكرة الفرعية هي أضراره الاجتماعية.
- وتذكر أضراره الاجتماعية وتذكر معها نقاط دعم الموضوع.

والمقصود بنقاط الدعم هو:

(آية - حديث - قصة - مقارنة وتشبيه - إحصاءات - أقوال - أمثال).

مثال:

متن الموضوع

أضرار التدخين

- أ اجتماعية
  - طلاق
  - خصام
- ب صحية
  - مرض
  - عدوى
- ج نفسية
  - انطواء
  - نقص الثقة



إضاءة

المصحف الجهصي من المراجع الرائعة للمتحدث حيث يحتوي على تفسير للآيات وأسباب النزول بالإضافة إلى تقسيمه لموضوعات القرآن بحيث يجد القارئ، والباحث والمتحدث الآيات التي تناسب الموضوع الذي يريد التحدث عنه كالدين والخلق والمجتمع والسياسة والعلاقات الإنسانية حيث يذكر الموضوع ثم يورد أرقام الآيات الواردة فيها.

عناصر الكلمة

استهلال
مقدمة
متن الموضوع
الختام
الإغلاق

نقاط دعم الموضوع

النقاط	المميزات	لنتيجة أفضل
الآيات	تدعم موضوعك بقوة. تزيد من قوة قناعة الجمهور بفكرتك.	احفظها جيداً - اقرأها مجودة - اقرأها قراءة صحيحة - فسّر بعض معانيها - ركز على موضع الشاهد فيها.
الحديث	يدعم موضوعك بقوة. يزيد من قوة قناعة الجمهور بفكرتك.	تأكد من صحة الحديث - احفظ المتن وانقله بدقة فسّر بعض الكلمات - حدد موضع الشاهد.
القصة	تشد الانتباه - تقرب المعنى إلى الذهن. تزيد من تفاعل الحضور.	جديدة ومثيرة - اذكر زمانها ومكانها - واقعية شخصية - لا تقلها بسرعة - اجعلها بسيطة ومباشرة - اترك تفاصيلها.
المقارنة والتشبيه	تقرب الصورة إلى الذهن. تبسط المعلومة.	قارن الغريب بالمألوف - قارن المجهول بالمعروف قارن المعنوي بشيء حسي.
الإحصاءات	تقوي فكرتك وتدعمها.	لا تكثر منها - اجعلها سهلة - اطرحها ببطء اطرح الجديد - قارنها بشيء يعرفه الناس.
الأمثال	تساعد في كسر القناعات - تقرب الفكرة تدعم الحديث - توصل الفكرة.	اذكرها كما قيلت - تجنب الغريب منها اشرحها - اذكر قصتها ولو باختصار.
الأقوال	تعتبر عامل تأييد ودعم قوي للأفكار.	انقل الكلام بدقة - تأكد من القائل واذكره اذكر المصدر - تجنب الغريب منها - استعن بأقوال الصحابة والأئمة والمفكرين المعروفين تناول الجديد منها أو غير المشهور.



موسوعة المكتبة الشاملة: برنامج الكتروني يحوي ألف الكتب وبه مميزات تيسر للباحث جمع المعلومات مع ذكر مرجعها وقائلها وهو متاح مجاناً عبر موقع الموسوعة

www.islamport.com



المعلومات لها مدة صلاحية فتأكد من عدم انتهائها.



إذا كانت الأفكار واضحة في ذهنك فلا تفترض أن الجمهور فهمها، لذا دعم حديثك بالأمثلة والتوضيحات.

كيف تعرض الأرقام باحتراف؟

عند إيرادك لأرقام معينة حاول أن تجعلها أكثر تشويقاً وتأثيراً وذلك بمقارنتها بشيء محسوس أو مألوف، فبدلاً من أن تقول: سقط من ارتفاع ٩ أمتار، قل: سقط من ارتفاع منارة مسجد، وبدلاً من أن تقول: ١٢٠ حالة طلاق سنوياً، اقسم ١٢٠ على عدد أشهر السنة لتصبح النتيجة ١٠ حالات طلاق كل شهر؛ ثم لتجعلها أكثر تأثيراً اقسم ١٠ على عدد أيام الشهر لتصبح النتيجة كالتالي: كل ثلاثة أيام تحدث حالة طلاق؛ وقارنها بقولك ١٢٠ حالة طلاق في السنة، لا شك أن النتيجة واحدة ولكن طريقة عرضها جعلتها أكثر تشويقاً وتأثيراً.

مثال ١) ٣٠ مليون عرض يلقى يومياً في العالم..

الاحتراف في ذكرها (اضرب كفاً بكف، وقل: الآن عُرض ٣٤٧ عرضاً في العالم....)

وذلك بقسمة ٣٠ مليون على عدد الثواني في اليوم ليصبح الناتج ٣٤٧.

مثال ٢) في كل دقيقة يموت إنسان بسبب الحوادث المرورية..

عبّر عنها باحتراف: (أشعل عود ثقاب وانتظر حتى ينتهي وقل بعد أن ملأت الدهشة الجمهور: الآن بانتهاء نار هذا العود مات رجلٌ أو امرأة بسبب حوادث السير.

٣) ٤٠٪ من طلاب الجامعة يغيرون تخصصاتهم في السنة الأولى من دراستهم..

قل: اثنان من بين خمسة طلاب يغيرون تخصصاتهم كل سنة.

للعدد ٣ مفعول السحر في نفوس المستمعين وله خصوصية في الكثير من الثقافات وكذلك في شريعتنا السمحاء، وفي الحديث: «ثلاث جدهن جد ...»، «ثلاث من كن فيه ...»، «ثلاثة لا يكلمهم الله»، «ثلاث حق على كل مسلم ...».

والأمثلة أكثر من أن تحصر، فاستخدم هذا العدد في تقسيماتك وتصنيفاتك ونقاطك.

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متن الموضوع

الختام

الإغلاق



إضاءة

اجعل الأرقام تنبض بالحياة.

«ماكولاف»



إضاءة

فن ذكر الإحصاءات

هل تشعر بالفرق الكبير بين المليون والبليون؟

دعني أشعرك بذلك:

إن أحد عشر يوما ونصف يوم تعادل مليون ثانية، في حين أن ٣٢ سنة تعادل بليون ثانية.

لأن الأرقام مجردة وعند تشبيهها بشيء حسي يسهل على العقل إدراكها وتصور أبعادها.

الختام

للختام عدة طرق منها:

- لخص ما ذكرت في عدة نقاط.
- الطلب أو التوصيات: ماذا تريد منهم ؟

بعد معرفتكم لأهمية التخطيط في حياتنا ومدى تأثيره على نجاحنا لعلكم تتساءلون متى وأين وكيف نبدأ؟ فإليكم الطريقة.

- كرر النقاط المهمة مع إضافة العاطفة والحماس لتحصل على خاتمة رائعة.
- السؤال التوبيخي أو التشجيعي (بعد معرفتكم بفوائد مركز الإرشاد الأسري وأهدافه النبيلة لعلكم تسألون: كيف ندعم هذا المشروع الرائع ؟).

وبعد ذلك كله إلى متى هذا الإسراف في العنف على أبنائنا ؟! توبيخ.

- اختم بقصة (مثيرة - قصيرة - ذات صلة بالموضوع).
- المقارنة بين ما ذكرت وضده؛ كالانتقال من الفشل إلى النجاح، من القلة إلى الكثرة، من حالة إلى حالة أفضل (في عصور الإسلام الأولى انهمك الغرب في تقليد عظماء وعلماء المسلمين، أعجبوا بهم؛ فصاح علماؤهم ومفكروهم بالناس خشية أن يتأثروا بالإسلام والآن انقلبت الآية فأصبح شبابنا يقلد سفلة الغرب).
- استشهاد: بأقوال وأشعار تخدم الموضوع أو تجارب ناجحة أو آيات وأحاديث.
- تكرار الكلمات: مثل: ألا هل بلغت اللهم فاشهد - احذر ثم احذر ثم احذر من الوقوع في شراك الرذيلة !!



إذا كان الإقلاع أخطر شيء في الطيران فإن ٤٦٪ من حوادث الطائرات تقع في آخر ١٠ دقائق. لذا اهتم بنهاية حديثك وختام كلمتك.



عناصر الكلمة

استهلال
مقدمة
متن الموضوع
الختام
الإغلاق

وصايا

- كن محفزاً لهم في ختام حديثك، أخبرهم بأنهم مؤثرون وأنهم قادرون.
- كن نشيطاً في ختامك وحاول ألا يظهر عليك التعب أو الإرهاق.
- أتقن الخاتمة فهي ما سيبقى في الأذهان.
- كن بارعاً في صياغة الخاتمة وازرع في عقول الناس ما شئت فإنك ستجد تربة خصبة بدأت في تخصيبها منذ المقدمة مروراً بمتن الموضوع ثم الختام.
- اجعل حديثك يُشعِر بالانتهاء والختام.
- ليس المهم أن تقول كل ما لديك فإذا اضطرك الوقت إلى التوقف فلا تختصر اختصاراً مخلاً، أو تسرع في الحديث، وإنما توقف عن الكلام بعد نقطة معينة ثم أغلق الحديث.



قل لهم ماذا ستقول لهم.
ثم قل لهم ماذا تريد أن تقوله لهم.
ثم قل لهم ما قلته لهم.

دوتي والتز

إضاءة

ليس المهم أن تقول كل ما لديك ولكن المهم أن يكون لديك ما يهمهم.



- القصة الطويلة.
- النكتة الباردة.
- لا تقل هذا كل ما لدي.
- لا تعتذر كثيراً عن الإطالة أو التعب أو الملل الذي سببته.
- لا تذكر موضوعاً ثم تتوقف عنه معتذراً بضيق الوقت.
- لا تثبط الناس ولا تقلل من قدراتهم ولا تفقدهم الأمل.
- لا تقل ختاماً، أو وفي الختام، أو وأخيراً ثم لا تنتهي.
- لا تهزأ ببلد أو قبيلة أو دين أو نادٍ أو منظمة.

عناصر الكلمة

- استهلال
- مقدمة
- متن الموضوع
- الختام
- الإغلاق



الإغلاق

- احفظه جيداً فالأعمال بخواتيمها.
- ليكن مختصراً .
- انتقِ ألفاظاً بلاغية.
- جدد أسلوب الإغلاق.
- لابد أن يكون له علاقة بالموضوع.
- يشتمل على دعاء أو شكر للحضور على استماعهم ومشاعرك تجاههم.

مثال (١)

أسأل الله القادر بأن يعيد للأمة هيبتها ومكانتها وأن يجعلها تقود الناس من الظلمات إلى النور، وأن يعيننا على أنفسنا فنصلحها وبذلك نصلح العالم بأسره.

مثال (٢)

ختاماً لا يسعني إلا أن أشكركم على حسن ذواتكم وحضوركم وتفاعلكم وإني لأرجو الله وكلي أمل بأن تكونوا أئمة للإصلاح ودعاة للهدى تحملون راية الدين لتكون كلمة الله هي العليا.

مثال (٣)

وأخيراً سعدت بتواجدكم وتشرفت بالوقوف أمامكم فأثاب الله الحاضر والمحاضر.

مثال (٤)

شكراً لكم ، شكراً لحضوركم ، شكراً لاستماعكم، شكراً لثقتكم ، شكراً لتفاعلكم شكراً لمداخلاتكم شكراً لآرائكم .



إضاءة

أحدهم قام بالتجول في مدينة الرياض كلها في ربع ساعة ثم توقف وسأل الركّاب ما رأيكم في مدينة الرياض فلم يستطع أحد أن يجيبه .. فليس الغاية أن تقول كل ما لديك على حساب الفهم ولكن الغاية أن تقول أهم ما لديك في الوقت المخصص لك .



وصية

احرص أن يكون الاستهلال جيداً حتى تعطي انطباعاً إيجابياً عنك .
واختم حديثك بطريقة جيدة فالناس تتذكر البداية والنهاية .

الكلمات الأخيرة:

كلمات تستقر في القلوب وتلخص المطلوب

إدارة الوقت أثناء الإلقاء
من أهم مهارات المتحدث البارع

إدارة الوقت

إدارة الوقت تجعلك أكثر وعياً بفقرات حديثك وتمكنك من التركيز على المهم في أجزاء كلمتك وتجعلك قادراً على إعداد وتقديم عرضك بناءً على الوقت المتاح لك، فلا شيء أكثر إزعاجاً للمستمعين من تجاوز الوقت المحدد أو الإطالة في جزئيات معينة على حساب محاور رئيسة أو أن تقفز بعض الفقرات متعللاً بضيق الوقت أو أن تمنع المداخلات تعويضاً للوقت المهدر.

ولعلي أطرح عليك بعض النصائح التي تمكنك من بناء كلمتك وفقاً للوقت المخصص لك :

- تعامل مع عرضك بلغة الأرقام
- الاستهلال ٥٪ من الوقت
- المقدمة ١٠ ٪ من الوقت
- صلب الموضوع ٧٠ ٪ من الوقت
- الختام ١٠ ٪ من الوقت
- الإغلاق ٥ ٪ من الوقت
- ١ ٪ من الوقت عادة لا يمكن السيطرة عليه كمشاكل التقنية أو التنظيم وغيرها.

فلو طلب منك أن تقدم عرضاً مدته ١٠ دقائق فلا تفترض – كما يفعل الكثيرون – أنك ستتكلم ١٠ دقائق عن صلب الموضوع لأنك ستستغرق قرابة نصف دقيقة للوقوف أمامهم والسلام والترحيب ثم ستستهلك بناءً على النسب السابقة دقيقة واحدة لمقدمة حديثك ثم ستختم وتغلق الموضوع في قرابة دقيقة ونصف وبالتالي لن يتبقى لصلب الموضوع سوى سبع دقائق فقط وحتى هذه السبع دقائق قد تضطر فيها إلى شرح نقطة ما أو إعادتها أو استقبال أسئلة عنها ليكون الوقت الفعلي لمحاور الموضوع خمس دقائق فقط، وعندها فإنك ستضطر إلى إعادة النظر في محاورك ولنفترض أنك ستستخدم ثلاث قصص وتعلق عليها وتذكر الفوائد منها وأن كل قصة ستستهلك عند إلقائها قرابة دقيقة ونصف فإن الوقت المخصص لك قد ينتهي تقريباً دون التعليق عليها واستخراج فوائدها.

ولمعالجة الأمر من الجيد أن تلخص كلمتك وتركز حديثك وتقلص محاورك بما يناسب وقتك فبدلاً من سرد ثلاث قصص يجب الاكتفاء بواحدة وبدلاً من ذكر تفاصيلها اذكر أهم ما ورد فيها.

فإدارة وقت كلمتك لا يعني تغيير الكلمة وإنما إعادة بنائها بتقليل مستوى التفاصيل فيها والتركيز فيها على الأهم فالمهم لذا كان التحضير للكلمات القصيرة يستهلك وقتاً أطول وجهداً أكبر في انتقاء الكلمات واختزال المعاني وتجاوز التفاصيل دون الإخلال بالمضمون.

ولتكون متحدثاً بارعاً في التعامل مع الوقت ينبغي عليك أن تسجل كلمتك عند إلقائها ثم تستمع لها وتحسب الوقت الذي استغرقته ثم تحاول أن تركز الحديث أكثر فأكثر وتقلص التفاصيل وتقلل من الاستطراد لا لتجعل وقتك يستوعب حديثك بل لتجعل حديثك متكاملاً في حدود الوقت المخصص لك.



قد يخصص لك ٦٠ دقيقة للحديث ولكن سوء التنظيم أو تعطل الأجهزة أو تأخر المتحدث الذي قبلك يقلص من وقتك المتاح إلى ٣٠ دقيقة فقط لذا كن مستعدا لإعادة بناء كلمتك وفقاً للوقت المتاح لك.



حتى ولو كانوا سعداء بوجودك فتوقف في الوقت المخصص لك



اكتب كلمتك واقرأها لتعرف مدى الوقت الذي تستهلكه.

ملخص الفصل

١- جمهورك والوقت المحدد لك وطبيعة المكان والهدف من حديثك عناصر ضعها في اعتبارك عند اختيار الموضوع.

٢- **عناصر الكلمة:**

استهلال: (احفظه جيداً حتى تعطي انطباعاً إيجابياً عنك وحتى تزداد ثقتك بنفسك وتسيطر على توترك).

المقدمة: (ابدأ بقنبلة لتشد انتباههم).

المتن: (هو ما تود قوله وإيصاله للمستمعين).

الختام: (أعد عليهم أهم ما قلته لهم واطلب ما تشاء منهم).

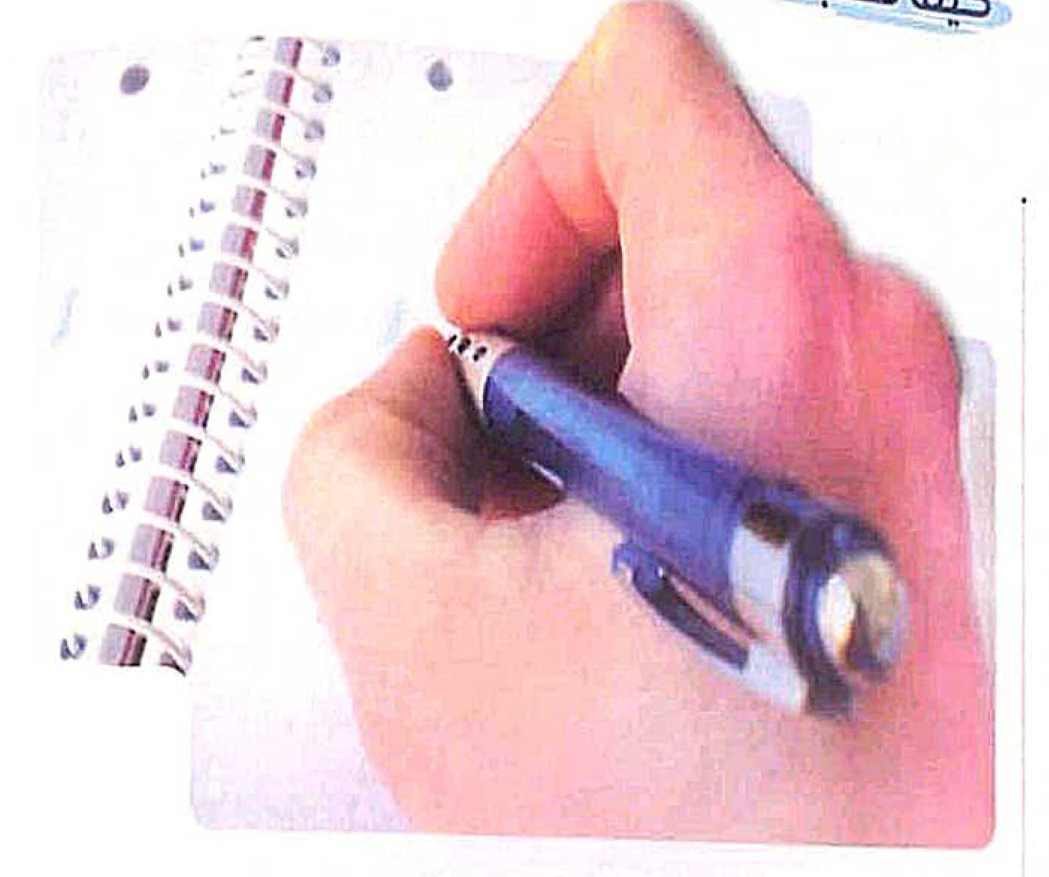
الإغلاق: (احفظه جيداً فالأعمال بخواتيمها- انتق أفضل العبارات وأجبر المستمعين على التصفيق لك).

٣- **نقاط الدعم:**

(آية-حديث- قصة- إحصاءات وأرقام-أمثلة وحكم- تجارب شخصية- أقوال- دراسات).



كيف تكتب الموضوع و تجمع المعلومات؟





إضاءة

يتعامل الملقي في إعداد كلمته مع تربة غنية بالمعادن ولكن المحترف فقط من يستخرج منها شذرات الذهب الخالص.

الطريقة الأولى طريقة الورق:

حدد عناصر أساسية لكتابة موضوعك الذي ستلقيه، ثم اجعل كل عنصر على ورقة خاصة به.





إضاءة

اتعب في الاستعداد لتستريح في الإلقاء.

مثال





إضاءة

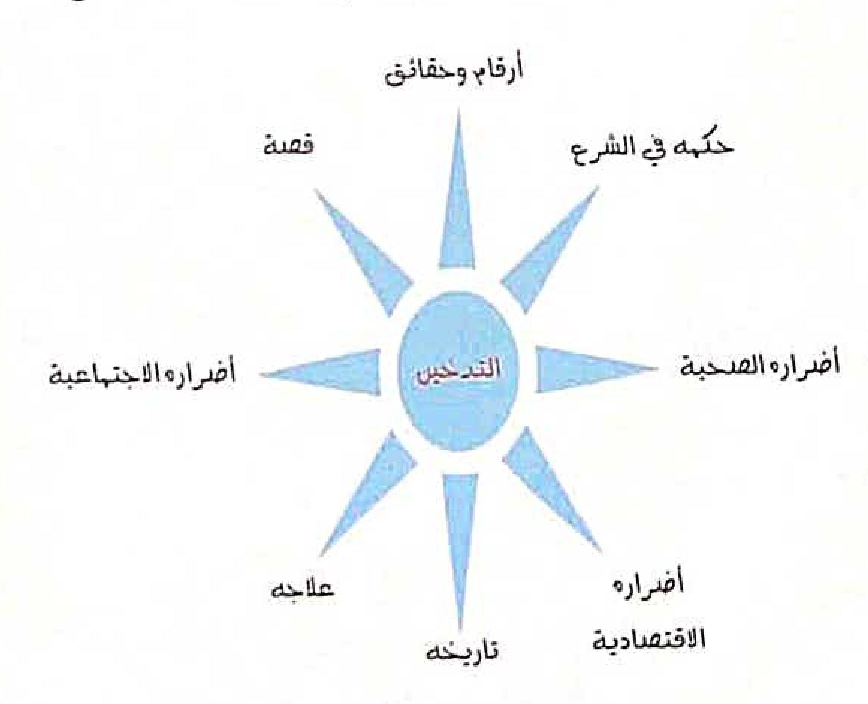
يقول الحسن البصري: (إن أقواماً قالوا: نحسن الظن بالله، كذبوا.. لو أحسنوا الظن لأحسنوا العمل) لذا عليك بالاستعداد الجيد.

ثم بعد ذلك تجمع الكتب التي تخدمك في هذا الموضوع وتبدأ في تصفحها وكل معلومة تقرأها ضعها في العنصر المناسب لها، فإذا وجدت قصة ضعها في ورقة القصص، وإذا وجدت معلومة عن الفوائد الصحية للصلاة فضعها في ورقة الفوائد.

وبعد ذلك اقرأ كل عنصر وما كتبت تحته وانتقِ الأفضل واحذف المتكرر وادمج المتشابه.

الطريقة الثانية طريقة الشمس المشرقة:

بهذه الطريقة تستطيع أن ترى جميع العناصر أمامك وبالتالي تستطيع أن تختار منها ما يناسب هدفك وجمهورك ووقتك، فإذا كان جمهوري من الشباب فإنني سأحذف تاريخ التدخين وأضراره الاقتصادية والاجتماعية واركز مثلاً على القصص والحكم والأضرار الصحية والعلاج.





بعض المتحدثين يقود نفسه للفشل من خلال تأجيله للتحضير وعدم استعداده المسبق وعدم بذل الجهد في الإعداد حتى يحين موعد الإلقاء وهو لم يستعد، مما يجعل الإلقاء بالنسبة له عقبة كؤود أو وحشاً كاسراً، لذا حضر تحضيراً جيداً فذلك كفيل بمنحك الثقة للوقوف أمام الآخرين وأفضل وقت للبدء في التحضير والإعداد هي لحظة ما يطلب منك ولو كان الموعد بعد شهر.. فابدأ الآن.

الطريقة الثالثة طريقة العصف الذهني:

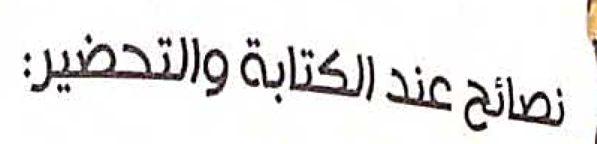
استعن بمجموعة من الأشخاص واطرح عليهم موضوعك وقم بتسجيل كل الآراء والأفكار بدون نقد للفكرة وبعد جمع الأفكار رتبها ونسقها بما يناسب كلمتك، "تستطيع عمل التمرين بمفردك"





الخريطة الذهنية من الطرق الرائعة لكتابة عناصر الكلمة فهي تساعدك على تدفق الأفكار وعنصرتها وتفريعها وترابطها.

(راجع الخرائط الذهنية لتوني بوزان وغيره)



نصائح عند الكتابة والتحضير:

- ركز على موضوع واحد ولا تخرج عنه.
- الناس تتذكر من ٣-٧ نقاط فقط.
- اجمع النقاط المتشابهة واجعلها في نقطة واحدة.
- لا تذكر كل شيء، فكثير الكلام ينسى بعضه بعضاً، ولكن اكتب الأهم فالمهم.
- حضر أكثر مما تحتاج فقد تُسأل وتحتاج إلى إجابة؛ فكن مستعداً.
- احترم جمهورك وابـذل جهداً كبيراً في التحضير والاستعداد.
- استثمر واكتب أي فكرة تطرأ عليك.
- استخدم العصف الذهني للخروج بأفكار مناسبة.

فائدة

حدد موضوعك مبكراً وفكر فيه (وأنت بذلك تجعل لعقلك مساحة واسعة للتفكير والبحث) والعجيب في الأمر أنك سترى أفكاراً تخدم موضوعك في كل مكان؛ ستجدها وأنت تأكل وأنت تشاهد التلفاز، كذلك وأنت تقود سيارتك أو تطالع الصحف لأن عقلك اللاواعي لا يَكَلُّ من البحث عما يريد حتى رغم انشغالك عن التفكير فيه.



احترم مستمعيك وأرفع من شأن قولك ومنقولك فإن كان نصف العلم (لا أدري) فنصف الجهل (يُقال وأظن).



انتقِ مصطلحاتك جيداً.. فكلمة عميل في التجارة لها قدر، وفي السياسة لها قدر.



يقول ﷺ: «ما أنت بمحدث قوماً حديثاً لا تبلغه عقولهم، إلا كان لبعضهم فتنة».

رواه مسلم

كيف تنظم وترتب الأفكار داخل الكلمة؟

الترتيب الزماني:

اطرح الموضوع حسب تسلسله التاريخي من الأقدم إلى الأحدث

أو العكس من الأحدث إلى الأقدم؛

أو الحديث عن الماضي والحاضر والمستقبل.

ثم علّق بعد كل حدث أو اترك التعليق والاستنتاج في نهاية الحديث، وهو أسلوب ممتع ومؤثر ويسهل على الجمهور متابعتك.

مثال: (التطور الصناعي لدولة ماليزيا).

(مرض الإيدز بين التفاؤل والتشاؤم).



الترتيب المكاني:

يستخدم في الحديث عن الانطلاق من نقطة معينة إلى أخرى عبر تسلسل مكاني

(فوق - غرب - تحت - يمين) .

مثال: كيف حج النبي ﷺ ؟

مثال: كيف تعمل عقولنا ؟



الترتيب الموضوعي:

لكل موضوع تقسيمه الطبيعي وفي العادة يكون تقسيماً منطقياً واضحاً .

مثال: أهمية الموضوع - أنواع أو أسباب أو وظائف - النقاط المهمة - الحلول - العلاج التوصيات المقترحة.

مثال: لمحة عن التدريب في المملكة:

- تاريخه.
- نشأته.
- تطوره.
- رواده.
- مستقبله.

إضاءة

قسم حديثك بناءً على هدفك ونوعية جمهورك ووقتك إلى:

- معلومات يجب عرضها.
- معلومات يستحسن عرضها.
- معلومات لا بأس في عرضها.

حتى تستطيع أن تتحكم في طرح أهم محاورك في الوقت المخصص لك.

الترتيب السببي:

وهو قائم على السبب والنتيجة فيذكر الملقي السبب ثم يذكر النتائج .

مثال: ضعف الوعي الأسري نتج عنه ازدياد معدلات الطلاق في المملكة .

الترتيب العلاجي أو الترتيب بحل المشكلة:

وهو أن تذكر مشكلة ما ثم تشرع في وضع حلول لها وآلية لتنفيذ هذه الحلول.

مثال: ظاهرة (التفحيط) يذكر الملقي بعض الحقائق والدراسات، ثم يبين أضرار تلك الظاهرة ومدى خطورتها، ثم يشرع في وضع حلول لها مثل: وضع أنظمة صارمة بحق المفحطين وغرامات مالية - عقوبات للمتفرجين - التوعية ونشر الثقافة .



المتحدث البارع هو من يختار الترتيب المناسب لموضوعه ولا حرج أن يختار أكثر من ترتيب في موضوع واحد مثل: (الفضائيات) فيختار الترتيب الزمني ثم السببي ثم العلاجي .



الترتيب حسب الأهمية:

فتطرح النقاط حسب أهميتها لدى الجمهور

مثال: كيف تجعل ابنك بارًا بك ؟

كيف تجعله صالحاً في مجتمعه؟

ما الوسائل والبدائل المفيدة للشباب ؟

نقاط يجب وأخرى يستحسن وأخرى لا بأس في طرحها



أسلوب المقارنات:

وهو ذكر أوجه الاتفاق والاختلاف بين أمرين أحدهما معروف لدى الجمهور.

مثال: مقارنة التعليم في اليابان بالتعليم في دول الخليج.

أسلوب الكتابة

وإليك خطوات الكتابة:

حدد	حدد الموضوع بناءً على (الجمهور - الهدف - المكان - الوقت).
اجمع	من الإصدارات المسموعة والمرئية - عن طريق البحوث - الكتب المطويات الإنترنت - خبراء ومختصين.
اختر المعلومات	احذف المتكرر - ادمج المتشابهة - انتقِ الأهم - اختر المناسب لجمهورك ووقتك وهدفك.
اكتب	اكتب الموضوع كتابة أولية ولا تنس ترقيم الصفحات.
قيِّم	قيِّم وعدِّل ما كتبت وتأكد من مناسبته للشرع والعرف.
تدرب	ألقه على مجموعة من الأقارب والأصدقاء الإيجابيين واستفد من توجيهاتهم.
طوِّر	قم بتعديل الكلمة وفقاً لرؤيتك ورؤية من استمعوا لها أو اطلعوا عليها وتأكد من مناسبتها للوقت المتاح.
دقِّق	تأكد من اللغة وصحح الأخطاء وتأكد من نطق الآيات والأحاديث والأشعار والأسماء بشكل صحيح.
اطمئن	راجعها وألقِ نظرة أخيرة عليها وتأكد من كل شيء.

احتفظ بنسخة إضافية منها

اكتب بعد ذلك المقدمة والختام واجعل بينهما ارتباط



اجمع ١٠٠ فكرة وتخلص من ٩٠.

«ديل كارنيجي»

إضاءة

تذكر أن كل صفحة مكتوبة تحتاج ٤ دقائق لقراءتها.



يقول تعالى: (وما أرسلنا من رسول إلا بلسان قومه ليبين لهم...). «إبراهيم - ٤٠»

س) أيهما أفضل: الحديث بالفصحى أم بالعامية؟

جـ) الأمر يعود إليك وإليهم. فنوعية الجمهور تحتم عليك اختيار اللغة المناسبة للتواصل معهم.
وبالنسبة لك فإذا كنت تجيد الحديث بالفصحى فذلك رائع، وإن كنت لا تجيدها فتحدث بما يتناسب مع مستوى لغتك ولا تتكلّف.

وسائل الانتقال من نقطة إلى أخرى

ينتقل المتحدث البارع بسلاسة من مقطع إلى آخر وبشكل لا يضايق الجمهور أو يصرف أذهانهم أو يشتت انتباههم، بل يجب على الملقي أن يشير إلى الانتقال من فكرة إلى أخرى أو من موقف إلى آخر.



إضاءة

أشعر الجمهور بانتقالك من نقطة إلى أخرى إما بكلمة أو بحركة، ولا تفترض أن الجمهور سيتعرف على التسلسل المنطقي للموضوع.

وإليك بعض وسائل الانتقال:

الانتقال	الكلمات والجمل المناسبة
المكان	قريب من ذلك - إلى جانب ذلك - هنا ومن هذا المكان - الاتجاهات الأربعة.
الزمان	ثم - بعد - حين - من فوره - لاحقاً - مباشرة - في النهاية - حالياً مؤخراً - أولاً وثانياً الخ.. في المستقبل.
النتيجة	لذلك - بناءً على ما سبق - وهكذا - ولهذا - وسبب ذلك - نتاج هذا وبالتالي - بإيجاز - ببساطة.
المقارنة	في المقابل - ولكن - وبشكل آخر - ومع ذلك - بالمقارنة - على النقيض على عكس ذلك - وضد هذا - ومرادف ذلك - بالطريقة نفسها - على غرار ذلك.
التمثيل	على سبيل المثال - بالتحديد - مثلا - للإيضاح - يشبه - محاكاةً.
الإضافة	وأيضا - وكذلك - أكثر من ذلك - فوق هذا - ومع هذا كله - وبالتالي - وأخيراً إضافة إلى - زيادة على - استكمالاً للموضوع - من نافلة القول.
الترقيم	أولاً - ثانياً.
التصريح	النقطة الأولى-النقطة الثانية.



إضاءة

انقل المستمعين من السهل الى الصعب، ومن المعروف الى المجهول، ومن البسيط إلى المعقد، ومن الحديث النظري الى التطبيق العملي، ومن الوقت الآني الى المستقبل الآني حتى تضمن تفاعلهم معك واستيعابهم لحديثك.

وإن كانت الوسيلتان الأخيرتان تجعلان الكلام رتيباً غير مشوق .

نموذج كلمة

استهلال:

والصلاة والسلام على خير خلق الله محمد بن عبد الله، صلى عليه الله جل جلاله، ما لاح نور في البروق اللّمع.

استمالة:

(أحبتي في الله).

لفت انتباه:

(حديثي اليوم عن ذنب لا طعم له)..

(حديثي اليوم عن نصف سنتيمتر يبعدنا عن النار أميال)..

أخي الفاضل: (من منا لا يذنب؟! من منا لا يخطئ؟! من منا كمل ولم ينقص؟! إنها سنة الله في خلقه)..

مقدمة ممهدة للموضوع:

إبليس والدنيا ونفسي والهوى   أيـن المفـر وكـلـهـم أعـدائـي

ما من ذنب إلا وله متعة، وما من معصية إلا وخلفها شهوة، وما من مخالفة إلا وتدفعها مصلحة؛ فهذا ما يدفع الناس لفعل الذنوب. ولا عجب، فإبليس تعهد بالأغواء. ولا عجب، والنفس أمارة بالسوء ولا عجب، والهوى يقود جُلّ الناس. وقد لا نعجب ممن يزني ففيه متعة، وقد لا نعجب ممن يرابي ففيه المنفعة، وقد لا نعجب ممن يسمع الغناء ففيه الإمتاع.

متن الموضوع وفيه حديث كنقطة دعم:

(ولكن العجب كل العجب ممن يسبل ثوبه ناسياً أو متناسياً عظم الذنب وعظمة الرب..

أخي الحبيب: الإسبال ذنب لا طعم له، ولا فائدة منه سوى كنس الممرات والتقاط القاذورات ومساس النجاسات .. أخي الحبيب: قال الحبيب ﷺ: (ما أسفل الكعبين من الإزار في النار).



إضاءة

إن مدة تركيز العقل على فكرة ما لفترة متواصلة دون توقف أو حوار او وسيلة إيضاح لن تزيد عن عشرين دقيقة لمن هم فوق سن السابعة عشر أما من هم دون ذلك فالقاعدة هي:

تركيز العقل = عمر الإنسان +٣

فلو كان متوسط أعمار الجمهور هو ١٥ مثلاً فإن مدة التركيز تعني ١٥+٣=١٨ دقيقة، لذا عليك إعداد كلمتك وفقراتك بما يتناسب مع أعمار جمهورك.

أخي الحبيب تأمل العقوبة! واتق الله؛ أنا لا أطلب منك أن ترفعه إلى نصف الساق لا وربي (وإن فعلت فطوبى لك).

ولكن أقول يكفي من القلادة ما أحاط بالعنق، ارفع ثوبك نصف سنتيمتر فقط اجعله على الكعب لا أسفله).

متن الموضوع وفيه موقف عمر بن الخطاب كنقطة دعم:

(فقط سنتيمتر يبعدك عن النار أميالاً؛ أبعدنا الله وإياك عنها..

أخي الحبيب.. الدين ليس حصراً على أحد، وليس صفة مقصورة على فئة، ورفع الثوب لا يصنفك إلى جماعة أو طائفة، رفع الثوب يقيك النار ويُرضي عنك الجبار.

دخل ذلك الغلام على عمر بن الخطاب رضي الله عنه في مرض موته فسلّم الغلام على عمر ودعا له ثم انصرف؛ فرأى عمر إزاره فقال له: «يا غلام، ارفع ثوبك، فإنه أتقى لربك وأنقى لثوبك»، رحم الله عمر يأمر بالمعروف وينهى عن المنكر وهو يصارع الموت، لم يترك الغلام لعلمه بعظم المعصية.

ختام وفيه وصية وسؤال تشجيعي وعرض لحل المشكلة:

أخي الحبيب: لا تنظر إلى صغر ما فعلت، ولكن إلى عظم من عصيت جل في سماه.

أخي في الله:

إذا لم يكن أنت فمن؟! إذا لم يكن الآن فمتى؟!

ابدأ اليوم وأعلن توبتك من الإسبال (فما تدري فلربما قُبضت وأنت تائب، وما أجملها من خاتمة).

أخي الحبيب: ما أجمل أن تبادر إلى أقرب خياط لترفع ثوبك سنتيمتراً واحداً فقط تدنو به من الجنة آلاف الأميال بإذن الله، أخي الحبيب.

إغلاق:

شكراً لاستماعك وشكراً لتفاعلك وشكراً لمبادرتك إلى الخير، وأسأل الله أن تزاحم الآخرين عند الخياطين؛ وتذكر! لا تزد عن سنتيمتر واحد، شكراً لك، والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

إضاءة

استشهادك بأقوال الثقاة وأهل الاختصاص يزيد من قبول المستمعين لفكرتك.



حاول أن تجمع المعلومات وتصنفها إلى ملفات محدد كملف القصص وملف الأشعار وملف التربية وملف المقدمات والاستهلال وملف الاحصاءات والأرقام حتى يسهل عليك الرجوع إليها متى شئت.

شرح الكلمة

> تكرار (أحبتي في الله - أخي الحبيب) فيه استمالة للآذان واستعطاف للقلوب (وهذا أسلوب رائع في التأثير؛ كما فعل إبراهيم مع والده عندما دعاه حيث كرر (يا أبتي).

> (من منا لا يذنب من منا لا)... (فلا تعجب)... فيها إشعار من الملقي أنه جزء من كل وأنه يشاركهم المشكلة، فلا ينبغي له أن يقول: أنتم ولأنكم، ففيها علوٌّ من جانب الملقي وفيها توجيه صريح لا تقبله القلوب؛ والملقي بأسلوبه هذا يُخْرِج نفسه ويلقي اللوم على الآخرين وكأنه أعلى شأناً منهم.

> (أخي الحبيب شكراً لاستماعك وشكراً لمبادرتك إلى الخير) فيها رسالة إيجابية وإيحاء بالقبول.

> (أسأل الله أن تزاحم الأخرين) فيها افتراض إيجابي لاستجابة الآخرين والملقي بذلك يحفِّز المستمع أن يكون من بينهم.

> (تذكرا لا تزد عن سنتيمتر واحد) فيها زيادة حماس وإشارة أخيرة سريعة إلى متن الموضوع وتبسيط للحلٍّ، وإغلاق خدم الموضوع.

هذه الكلمة جمعت بين العاطفة والمنطق..

العاطفة: في كون الذنب عظيم وعقوبته عظيمه.

المنطق: في كون الذنب لا طعم له ولا فائدة منه سوى كنس الممرات.

وكذلك الحل اشتمل على عاطفة ومنطق.. العاطفة في قوله:(أعلن توبتك من الإسبال فلربما قبضت وأنت تائب) وقوله: (تدنو به من الجنة آلاف الأميال).

المنطق: أن الحل بسيط لا يكلف المرء سوى نصف سنتيمتر فقط.

> الكلمة خاطبت الناس بواقعهم في قوله:(الدين ليس حصراً على أحد - ورفع الثوب لا يصنفك إلى جماعة أو طائفة)



إضاءة

من أسرار التأثير :

- بسط العمل.
- ضخم النتيجة.
- وضح الطريقة.

ليحدث الأثر بإذن الله

تعرّف على نموذج كولب الرباعي

مما لا يخفى عليك أن الناس يتعلمون بشكل مختلف، وحتى نساعدهم على التعلم لا بد أن نكيف أفكارنا وطريقة عرضنا لتتناسب مع نمط تعلمهم.

وهذا النموذج يقسم المستمعين إلى ٤ أصناف..



بشكل تفصيلي..

الصنف الأول (لماذا):

٢٥٪ من النساء

٢٠٪ من الرجال

الصنف الثاني (ماذا):

٢٧٪ من النساء

٣٧٪ من الرجال

الصنف الثالث (كيف):

١٥٪ من النساء

٢٣٪ من الرجال

الصنف الرابع (ماذا لو):

٣٣٪ من النساء

٢٠٪ من الرجال

فالصنف الأول: هم أولئك الذين يسألون «لماذا؟» فهم يحبون أن يعرفوا سبب طرح الموضوع، فهم يريدون التحفيز ويرغبون في معرفة الفائدة من الموضوع؛ فقدم لهم القصص والتجارب وحفزهم بإيجابيات الموضوع، وهذه الفئة تمثل ٣٥٪ من المستمعين (حفزهم وخاطب عواطفهم).

الصنف الثاني: هم أولئك الذين يسألون «ماذا؟» فهم يريدون المعلومات والمفاهيم ويحبون التوضيح والاستدلالات والعناصر والتعريفات، وهذا الصنف يمثل ٢٢٪ من المستمعين. (اشرح لهم وخاطب عقولهم)

الصنف الثالث: هم الذين يسألون «كيف؟» فهم يريدون معرفة كيفية العمل وطرق الوصول للحل ويرغبون في معرفة الإجراءات وسبل التنفيذ ويمثلون ١٨٪ من المستمعين (دربهم ويسّر لهم).

الصنف الرابع: مجموعة «ماذا لو؟» فهم دائما يتساءلون ماذا لو استخدمنا هذه المعلومات وماذا لو لم نستخدمها؟ يريدون معرفة أين ومتى يمكن استخدامها، وأين ومتى يتعذر استخدامها، وهذا الصنف يمثل ٢٥٪ من المستمعين (أعنهم ووجه سلوكهم).

وبناءً على هذا النموذج ينبغي مراعاة هذه التقسيمات وإعطاء كلٍّ حقه في حديثك، مثال: الموضوع فن الحوار..

لماذا	ماذا لو
قصة أو تجربة شخصية - الحديث عن العواقب والآثار.	متى أستخدم الحوار؟ - متى أمتنع عن الحوار؟ - هل أطبق الحوار مع كل شخص؟
ماذا	**كيف**
تعريف الحوار - شرح عملية الاتصال - أرقام وإحصاءات.	طرق الحوار الناجح. ٣ طرق لمحاورة أبنائك.



لماذا اختلف تعبيرهم؟

زار ثلاثة إخوة (رعد - برق - مطر) حديقة واحدة وطُلب منهم وصفُها:



فقال رعد:

عندما دخلت الحديقة لم أصدق ما أسمع، وكأنني في غابات أفريقيا، سمعت حفيف الأشجار وتغريد الطيور الجميل، واستمتعت بخرير جدولها الرقراق، هدوء جميل يختلط بأصوات الطبيعة الخلابة وأصوات الحيوانات الجذابة.

وقال برق:

عندما دخلت الحديقة رأيتها في أبهى صورة، وأبصرت أشعة الشمس تلمع في ذلك الجدول الصافي، والذي يعكس كل صورة تقع عليه وشاهدت تلك الطيور الجميلة بألوانها الغريبة، فسبحان مبدعها ومصورها! ورأيت بأم عيني الأسد لأول مرة، رأيته وهو نائم والكل ينظر إليه بكل هيبة ووقار؛ حقاً إنه ملك الغابة.

وقال مطر:

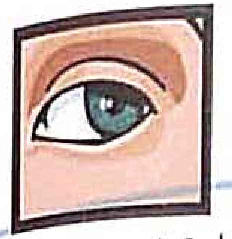
أما أنا فأحسست عند دخولي بشيء غير عـادي، نسيت كل همومي بمجرد أن اغتسلت من جدولها البارد وشربـت من مائها العذب، غـدوت أتجول بين أشجارها وأتلذذ بنسيم هوائها، تعجبت من تضحية اللبوة لابنها وحرصها عليه وعلى حمايته، بينما الأسد لا يهتم ولا يلقي بالاً لشبله المسكين.

أيهم أفضل تعبيراً ؟

الأنظمة التمثيلية

ينقسم الناس في استقبالهم للمعلومات والتعبير عنها إلى ثلاثة أقسام:

- أناس نظامهم التمثيلي (أي يتمثلون المعلومات من حولهم).





البصريون

وهم يعتمدون في استقبالهم للمعلومات والتعبير عما بأنفسهم على حاسة البصر، يهتمون بالصور والمشاهد والأحداث والألوان.

ولأنهم يرون الدنيا صوراً في عقولهم- والصورة بطبيعتها سريعة- فكلماتهم سريعة ونبراتهم مرتفعة وكلماتهم متتالية وحركاتهم سريعة، أنفاسهم سريعة، وحركاتهم مشدودة.

يهتمون بالنظافة والشكل الخارجي، تجده مسرعاً في مشيته مشدود الظهر والكتفين.

السمعيون

يميلون إلى فهم العالم من خلال الأصوات، فهم يحبون أن يغيروا نبرات صوتهم؛ كلماتهم موزونة وذات وقع، و يحبون الاستماع، و عباراتهم ذات سجع وجرس؛ لأنهم يسمعون ويحبون أن يُسمعوا وهم أقل حركة من البصريين وأهدأ عند الحديث وعند الحركة.



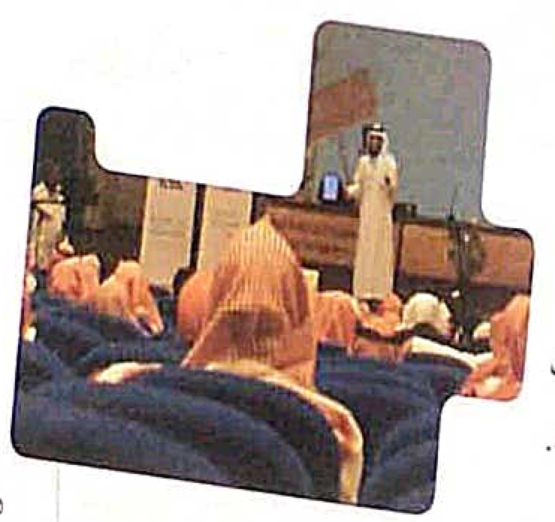
الحسيون (الحركيون)



يستشعرون الكلمات ويحسون بدفء العبارة ويتكلمون وكلهم مشاعر؛ يصمتون ثم يستمرون في الحديث لأنهم يشعرون بالكلمة قبل أن يتكلموا بها.

يطيلون الحديث لأن ترجمة المشاعر إلى كلمات أصعب من ترجمة الصور أو الأصوات إلى كلمات؛ يهتمون بالتفاصيل وحركتهم تكون بطيئة وهادئة وأكتافهم مسترخية.

كيف تؤثر فيهم؟



لغة البصريين وما يناسبهم:

تكلم بسرعة - ارفع صوتك - تحرك - مثّل بصور وألوان.

استخدم هذه المفردات عند إلقائك:

أضاء في عقلي - لمعت فكرة - يظهر لي - تبين لي-أنا أرى أشرق في مستقبلي - مشهد رائع - لون - فجر - قمر - نجوم - تسليط الضوء - واضح جليّ - دقق النظر - رأيت بأم عيني .

وهذا النمط من الناس تناسبه الأمثال والقصص.



إضاءة

هذه الأنظمة الثلاثة موجودة في كل شخص ولكن الاعتماد عليها يختلف من شخص لآخر فبعض الأشخاص نظامه الغالب عليه سمعي ثم بعد ذلك بصري أو حسي وهكذا.

لغة السمعيين وما يناسبهم:

غيّر في نبرات صوتك؛ أسرع ثم أبطئ في الكلام، اجعل كلامك موزوناً وله سجع.

استخدم هذه المفردات عند إلقائك:

صوت - سمعت - رنين - لهجة - غناء - نبرة - صراخ -بكاء - سؤال - نقاش - صياح - صمت - إصغاء - همس - صهيل - تغريد - خرير - دعاء - صفارة - ألا تسمع - أقول لك - صوتك واضح - ينصت باهتمام - صدى الكلمة يرن في أذني - حديث الآخرين.

وهذا النمط من البشر يهتم بتغيير نبرات الصوت وبالصمت وبالآيات وبالأشعار .



إضاءة

المتحدث المتمكن من يستطيع التنقل بين هذه الأنظمة في حديثه وبالتالي يسعد الجميع بالاستماع إليه ويسهل عليه التأثير فيهم .

لغة الحسيين (الحركيين) وما يناسبهم:

تكلم ببطء-اخفض صوتك-تحرك بهدوء-أشعل حماسهم-ألهب مشاعرهم-اهتم بالتفاصيل.

استخدم هذه المفردات عند إلقائك:

شعور - إحساس - ألم - ضيق - بهجة - سرور - حار - ساخن - ضغط - ثقل - أغلي من الغضب - ثار غاضباً - زمجر مهدداً - صبر على المتاعب - خدش شعوره - جرح كرامته.

وهذا النمط من البشر يهتم بالمشاعر والأحاسيس والتأمل لذلك استخدم معه القصة والآية والمشاهد المحملة بالمشاعر.



إضاءة

خاطب الحسيين ثم السمعيين ثم البصريين ليكون الكلام أشد تأثيراً واختم بمخاطبة الحسيين .

م.محمد عاشور

البرامج العقلية

البرامج العقلية من اكتشاف ريتشارد باندلر جون غريندر

هي كيف يستقبل الناس المؤثرات الخارجية وكيف يتعاملون معها ؟وما الذي يحفزهم للعمل؟

المرجعية الداخلية:



أصحاب هذا البرنامج عندما يتخذون القرار فإنهم يرجعون إلى ذواتهم وأنفسهم لمعرفة صوابه من خطئه.

استخدم معه: أنت تعرف - أنتم تعلمون - كلكم متفهمون كيف تستطيع أن تسكت؟- أعلم بأنك قادر - هل قيمك تسمح؟ هل شهامتك تقبل ؟ - هل عزتك تغفل ؟

المرجعية الخارجية:



يتخذ القرار متأثراً بالآراء الخارجية، فهو يلبس ما يعجب الناس يهتم بنقدهم وبثنائهم وبأقوالهم.

استخدم معه: ماذا سيقول الناس؟ ما أجمل أن ترى السعادة في وجوه أولئك الأيتام! أتوقع منكم - أرى فيكم - أثق بقدرتكم على تفهم الوضع(اذكر أقوال من يثق بهم وتجارب واقعية).

الإجمالي:



يدرك الدنيا بإجمال، ينظر إلى الأمور بلقطة جوية يرى فيها أبعاد الموضوع، فهو لا يحب التفصيل والنقاط والتحديد هو يريد الخلاصة والاختصار؛ يريد الفكرة مجملة؛ وهو بدوره يكمل التفاصيل من بنيات أفكاره.

الرجال

- يغلب عليهم حب الاجمال في الطرح
- الاعتماد على الحقائق والبراهين.
- يهمهم أن يعطيهم الموضوع مزيداً من الانجاز والسيطرة والتحكم والاستقلال.
- ينزعجون عندما يكثر المتحدث عن تجاربه الشخصية.
- يشعرون بالرضا عندما تستفيد من تجاربهم وآرائهم.
- مزيداً من الألفة والمرح معهم قد يفقدك السيطرة عليهم.
- استجابتهم بطيئة لما تطلبه منهم لذا تحتاج إلى تحفيزهم.

النساء

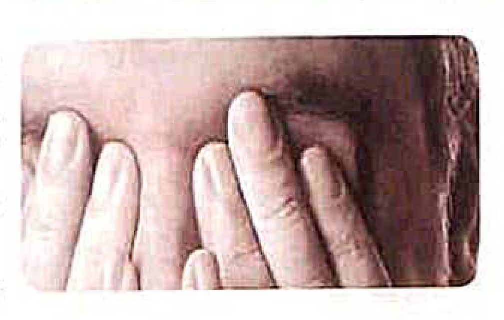
- غالبا يحبون التفصيل في الطرح.
- يهتمون برأي المتحدث وآراء الثقات حول الموضوع.
- يهمهم أن يمنحهم الموضوع مزيداً من الصداقة والقبول والتميز.
- يهتمون غالبا بمظهر وسمعة المتحدث.
- يتأثرون كثيرا بتجارب المتحدث الشخصية.
- يشعرون بالرضا عندما تعلمهم مايجهلون.
- مزيدا من الألفة والمرح قد توقعك في حرج

التفصيلي:



يجب أن يعرف كل شيء عن الشيء، يهتم بالتفاصيل والتحديد والدقة والنقاط والتوضيح، فهو يحتاج دائماً إلى أمثلة وشواهد وتكرار ويتساءل دائماً ويريد الإجابة محددة ودقيقة ومرتبة.

الابتعادي:



يعملون الأشياء ويستجيبون للأوامر ويتحفزون للعمل رغبة منهم في الابتعاد عن وضع معين فهم يستجيبون للتهديد والتحذير من المخاطر والعواقب السلبية؛ فهم يتأثرون بالابتعاد عن الألم وبالترهيب لا الترغيب؛ وهؤلاء لكي نؤثر فيهم فلابد لنا من ذكر مخاطر ما نتحدث عنه ونتائجه الوخيمة هؤلاء يؤثر فيهم الحديث عن النار وأهوالها وعن الأمراض وأسقامها وعن الخسائر المحتملة.

- يقول عمرو بن العاص (لم أقع في مشكلة إلا وجدت لها مخرجاً) فهو يقترب من الحلول.
- يقول معاوية (لم أضع نفسي في مشكلة أبداً) فهو يبتعد عن المشكلات.

الاقترابي:



يعملون الأشياء ويتحفزون للعمل رغبة منهم في الوصول إلى وضع معين فهم متحمسون لا يرون المخاطر أمامهم وليس لديهم وعي بالأضرار الممكن حدوثها.

لديهم صعوبة في رؤية الأخطار أو ما يجب أن يُبتعد عنه، فهم يرون الجانب المشرق من الموقف ولديهم استجابة ممتازة للترغيب ويبحثون دائماً عن المتعة، فهؤلاء نؤثر فيهم بذكر محاسن الموضوع وآثاره وفوائده



المراهقون المفحطون:
اقترابيون فهم لا يرون المخاطر ولا يتوقعون الأسوأ وإنما هم يريدون أن يقتربوا من التصفيق والشهرة والمتعة والمغامرة لذا من الخطأ أن نستعمل معهم الترهيب وذكر المخاطر، والصواب أن نحدثهم أن المتعة والاحتراف والرقي في القيادة الهادئة.



إن الذكاء الاجتماعي يحقق لك المزيد من الإنجاز والنجاح الذي يسعى له كل إنسان.. فهل تريد أن تكون من الناجحين السعداء؛

إن الذي لا يملك ذكاءً اجتماعياً إنسان خسر الوقود الحقيقي للنجاح، وسلك الطريق الطويل للسعادة.. فالمرء لوحده ضعيف، واليد الواحدة أضعف من أن تصفق، فهل سنبقى هكذا نهدر الفرصة تلو الفرصة بسبب قلة ذكائك الاجتماعي.

خاطب العقل والعاطفة

بسم الله والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين الصادق الأمين محمد ﷺ .

إخواني الأفاضل أخواتي الفاضلات:

هنيئاً لي بالوقوف أمامكم، وشرف لي أن أتحدث إلى أسماعكم، وأنفذ بإذن الله إلى قلوبكم.

أحبتي الأفاضل: ما رأيكم بهذين المنتجين (يرفع لهم جهازين) أيهما أفضل في رأيكم؟ أما الأول فله من المميزات كذا وكذا (يذكر المميزات) وأما الثاني فهو أقل جودة وأكبر حجماً وأضعف تحملاً.

أحبتي في الله.. المنتج الأول هو من إنتاج عقول بشرية يابانية، وأما الآخر فهو من إنتاج عقول بشرية صينية

ما رأيكم - أحبتي الأفاضل - ؟ أي الشعبين أذكى؟ وأيهم أعظم؟

لعلكم توافقونني أن الرجل الياباني يتفوق على الصيني، بدليل أن المنتج الياباني أفضل من نظيره الصيني.

وهذا استنتاج مقبول لأن الصنعة تدل على الصانع.

أخي في الله.. بدا جلياً في الآونة الأخيرة استهزاء الناس ببعضهم البعض، فترى المسلم يسخر من أخيه المسلم، من شكله أو صوته أو مشيته أو خلقته مما يثير الضغائن ويستنفر الكره ويثير العداوة.

أخي الحبيب تذكر قول الله تعالى (لا يسخر قومٌ من قوم.....)؛ أخي الحبيب احذر أن تكون، وارفع نفسك عن كل دون؛ أخي الحبيب أوصيك ونفسي بتقوى الله.

فإنك قد ترزق بولد به ما كنت تهزأ منه، فاحمد الله على نعمه واحفظ لسانك وتذكر أن من سب الصنعة فقد سب الصانع، تعالى الله وجلّ في سماه، فأي سماءٍ تظلك إن غضب الله عليك.

أحبتي الأفاضل: شكراً لتفاعلكم وشكراً لتفتكم وشكراً لمنحي بعض وقتكم

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته ■

إضاءة

يقول أبو الحسن الموردي في كتابه أدب الدنيا والدين (إن لكل مطلوب باعثاً، والباعث على المطلوب شيئان .. رغبة ورهبة)



إضاءة

إن حرارة العاطفة كفيلة بإذابة صلابة الفكرة .





خلاصة ذلك:

اعلم أن الناس مختلفون وعقولهم متفاوته ومداركهم متباينة فمنهم من يقتنع بالنقل وآخر بالعقل وثالث بالعاطفة وغيره بالتجربة والبرهان. فاجعل حديثك منوعاً لينفذ إلى عقول مستمعيك وعندها تستطيع إقناعهم والتأثير فيهم.

مزيداً من التعمق في تحليل الجمهور

موضوع مهم

1

- هذه الفئة الأنسب لطرح موضوعك من بين الفئات الأربع
- لديها قابلية عالية للتنفيذ وحماس مرتفع للتطبيق.
- أعطهم قليلاً من التحفيز والخيارات فيها والبدائل عنها وأين ومتى يمكن تطبيقها وأين ومتى لا يمكن العمل بها ... فهذه الفئة تحتاج إلى توجيه وتشجيع.

مثال:

طالب مبتعث يحضر محاضرة عن تأهيل المبتعثين فالموضوع مهم له وهو يشعر بأهميته له واحتياجه إليه.

3

هذه الفئة تحتاج إلى جرعات تحفيزية عالية فأكثر من ذكر الشواهد واطرح عليهم تجارب الآخرين وكيف استفاد من عمل بما ستقول؟ وماذا خسر من ترك العمل؟ ارفع الوعي لديهم.
وضخم لهم المكاسب وهول عليهم الخسائر وبسط لهم العمل.
اربط الموضوع بأهدافه الشخصية و قيمه وعاداته.
أكثر من سرد القصص وعبر بالأمثال واشرح لهم بالصور واجعله يقدر ذاته ويستثمر قدراته.

مثال:

طالب متخرج من الثانوي تقام في مدرسته محاضرة عن تحديد التخصص الجامعي. أو محاضرة عن أضرار التدخين الصحية. أو دورة في مهارات التفوق.

يشعر بأهمية الموضوع

2

هذه الفئة من الحضور لديها الرغبة في تلقي الأفكار واستيعاب المعلومات وتشعر بأهمية الموضوع لهم وبحاجتها إليه رغم أن الحقيقة غير ذلك وهذا النوع من الناس يحتاجون إلى توجيه وإرشاد يناسب حاجاتهم وأن تعينهم على اكتشاف مشكلاتهم الحقيقية وحاجاتهم الأساسية وأن ترشدهم إلى المواضيع المهمة لهم وأن تساعدهم على ترتيب أولوياتهم، ويمكن توجيههم من خلال التسؤلات في بداية الحديث هل أنت ممن ...؟ هل تشعر بكذا ...؟ إذن فأنت بحاجه إلى سماع حديثي... هذه الأفكار تساعدك على كذا ولكنها لا تقدم لك الحلول لكذا . إن هذه الفئة لديها الرغبة في التغيير ولكنها فقدت الطريق المؤدي إليه فكن لها موجهاً ومرشداً ومعيناً.

لا يشعر بأهمية الموضوع

4

هذه الفئة قد تكون أصعب فئات الحضور فهي فئة لا تشعر بأهمية ماتقول وهي لا تحتاج حقيقة إلى ماتقول وهؤلاء عادة تجدهم مجبرون على الاستماع إليك كخطب الجمعة أو اجتماع عمل أو مؤتمر علمي وأقصى مايمكنك عمله هو أن تشعرهم بأهمية موضوعك لهم أو لمن حولهم وبأهميته الأن وآثاره في المستقبل وأن تتطرق إلى الموضوع من عدة جوانب فمثلاً:
يمكن أن يتحدث الخطيب يوم الجمعة عن أهمية بر الوالدين ويكون في الحضور من لا يشعر بالأهمية لفقده والديه وعندها جدير بالخطيب أن يذكر أن البر لا ينتهي بموتهما ثم يذكر أعمالاً للبر وفضل هذه الأعمال.
قد تكون المحاضرة عن تربية الأبناء ويكون في الحضور من لا ولد له بل من لم يتزوج بعد وعندها من الجيد أن توسع دائرة حديثك لتشمل التعامل مع الأطفال بشكل عام إذا كنت أباً أو أخاً أو قريباً أو معلماً.

موضوع غير مهم

أنواع الكلمات

كلمة مكتوبة – كلمة محفوظة عن ظهر قلب – كلمة مكتوبة على بطاقات مساندة – كلمة مرتجلة

أولاً كلمة مكتوبة:

كلمة مكتوبة كاملة يقرأها على الجمهور مع رفع البصر إليهم، وذلك يجعل الأداء رتيباً مملاً لافتقاده للتواصل البصري مع الجمهور.

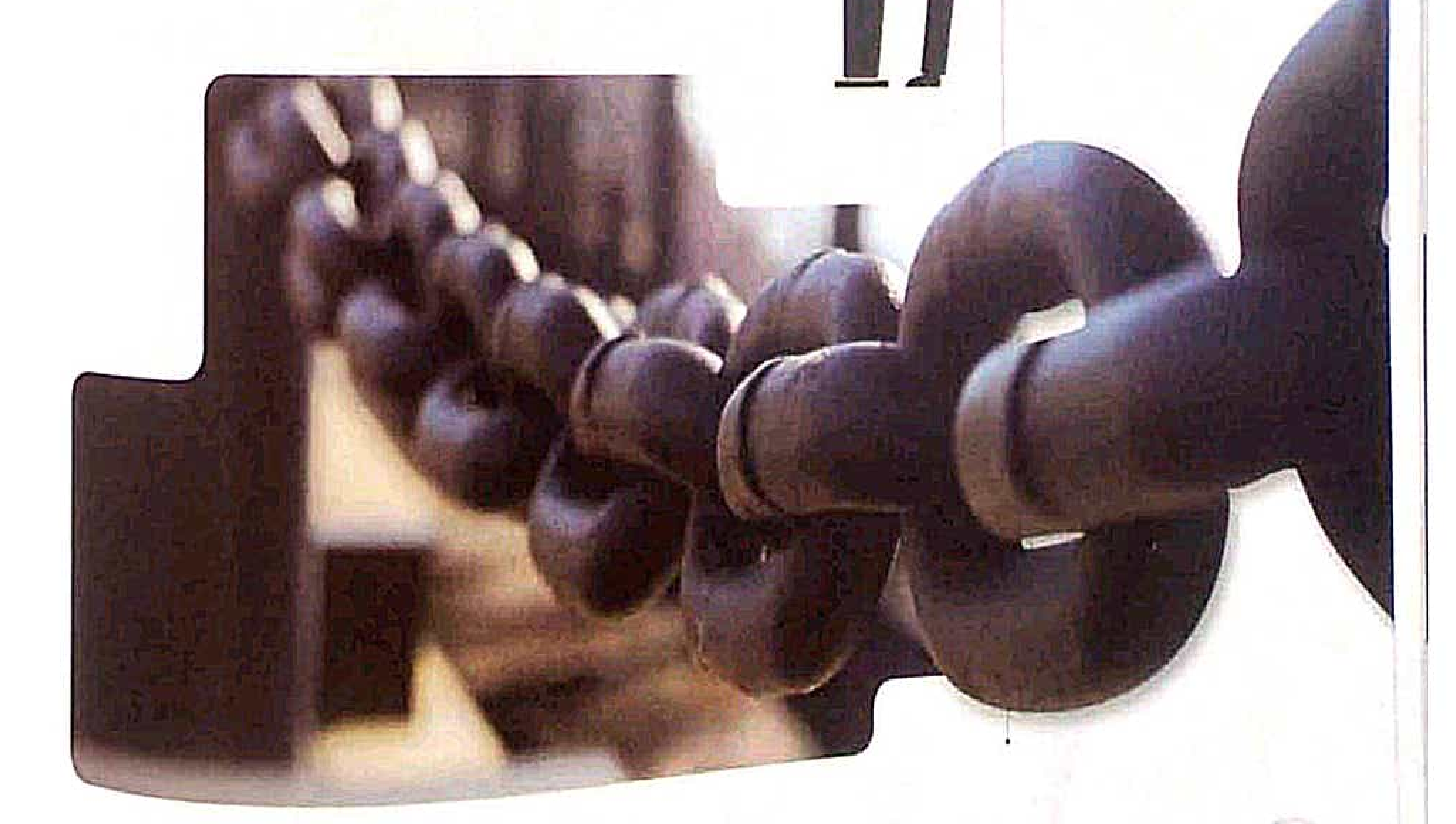
وعادة ما يصاحبه صوت ثابت على وتيرة واحدة.

ثانياً كلمة محفوظة عن ظهر قلب:

وهذه طريقة لا ينصح باستخدامها إذ أنها تربك الملقي فيشعر المستمعون بارتباكه وكذلك تجعله منصلاً بنفسه باحثاً عن كلماته خاشياً فقدان كلمة أو فكرة، وهذه الطريقة أشبه بسلسلة ذات حلقات تسقط وتنفصل بمجرد سقوط حلقة واحدة منها.

إضاءة

عند اضطرارك لقراءة كلمتك فضع خطوطاً تحت الكلمات المهمة لتغير نبرة صوتك عند نطقها وضع علامات للتوقف وعلامات لخفض الصوت، وهذه الطريقة تجعلك أكثر تفاعلاً مع النص، لأن القراءة تجعلك تركز على الكلمات لا المعاني وعلى نطقها لا التعبير عنها.



البطاقات المساندة



وهي استخدام الأوراق عند الإلقاء وأنواعها:

الجمل الكاملة:

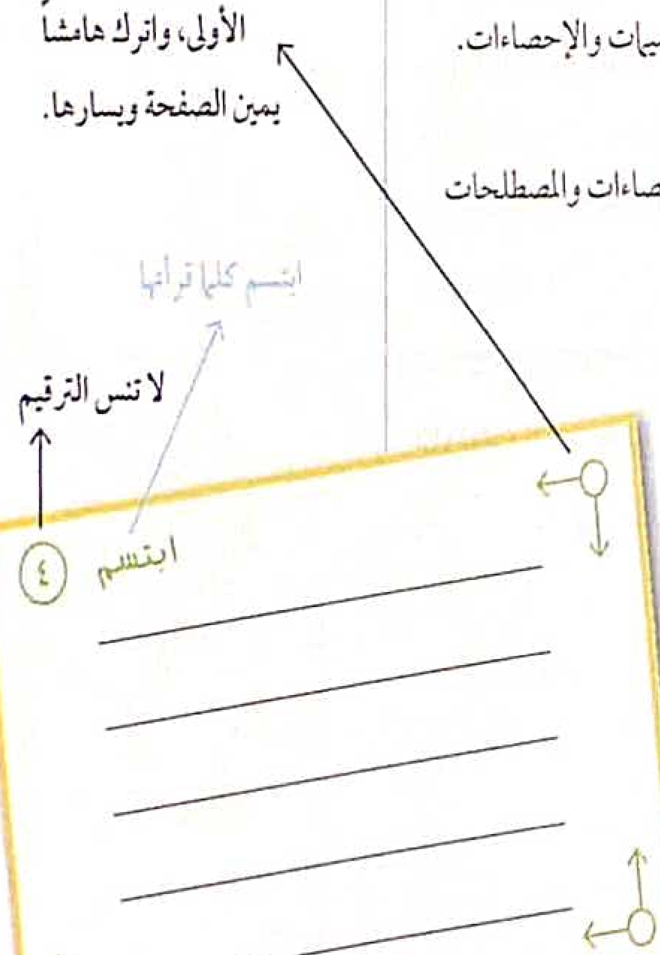
وهي كتابة الجملة كاملة ومعها استشهاداتها من الآيات والأشعار والأرقام وهي تناسب المبتدئين أو لمن لم يتمكن من المادة أوكان الموضوع معقداً وشائكاً .

الجملة الرئيسة:

كتابة مفاتيح ونقاط أو كلمات محددة تذكرك بالأفكار الرئيسة والفرعية وهي جيدة للمتمكن من المادة.

مهارات استخدام البطاقات المساندة:

- ✓ اكتب ما يصعب عليك حفظه أو ما تحتاج نقله بدقة كالآيات والتقسيمات والإحصاءات.
- ✓ لخص الحديث على بطاقات بأحجام مناسبة يسهل حملها.
- ✓ واكتب فيها العناصر الأساسية وكل ما يصعب عليك حفظه كالإحصاءات والمصطلحات العلمية وغيرها..
- ✓ اجعل حجم البطاقة متوسطاً لا صغيرة تُشغل، ولا كبيرة تُثقل.
- ✓ اكتب بخط كبير وواضح حتى تستطيع أن تلحظها بعينيك دون عناء
- ✓ لا تنس أن ترقمها واجعلها متتابعة.
- ✓ اكتب على وجه واحد فقط.
- ✓ اترك سطراً .
- ✓ استخدم أكثر من لون في الكتابة (الآيات بلون والأرقام بلون آخر وهكذا....).
- ✓ ليكن نظرك إليها خاطفاً.
- ✓ لا تعتمد عليها.
- ✓ لا تكثر الكلام فيها.



نموذج للبطاقة المساندة

طريقة رائعة للتذكر

في الكلمات المحفوظة أو المرتجلة ينصح باستخدام إحدى أقدم وأسهل الطرق لتذكر الكلمة وهي:

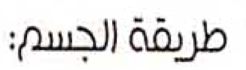
طريقة المكان:

حيث تضع الأفكار في أماكن من نسج خيالك ولكي تتذكر المعلومة عليك فقط أن تتذكر المكان الذي تركتها فيه باتباع الآتي:

١-دوّن النقاط الأساسية لكلماتك.

٢-اختر مكاناً مألوفاً لك تعرفه جيداً مثل بيتك.

٣-وزع الأفكار في البيت بحيث تكون النقطة الأولى عند باب المنزل الخارجي، والثانية عند الباب الداخلي، والثالثة في أول غرفة على اليمين، ثم تسير على اليمين ثم اليمين وتخيل هذه النقاط على شكل صور مبالغ فيها من حيث العدد أو الحجم مثلا: إذا كنت تتكلم عن العنف لدى الأطفال: تخيل في الغرفة الخاصة بهذه الفكرة، تخيل وجود أطفال كثر يحملون أسلحة ويتقاتلون وهذه مبالغة من حيث العدد، أما الحجم فتخيل طفلاً كبيراً ولديه عصا كبيرة يحاول ضرب كل من يقترب منه.



طريقة الجسم:



وهي أن توزع الأفكار الرئيسة على أجزاء الجسم.

مثلاً: النقطة الأولى فوق الرأس والثانية على الأنف مثلاً والثالثة على الكتف الأيمن وهكذا.

وكلا الطريقتين يعتمد الملقي فيهما على الخيال وهو بذلك يستغل قدرات الجانب الأيمن والأيسر من دماغه في حفظ كلمته.

عندما تقف لتلقي ما عليك سوى أن تتخيل أنك تقف عند باب منزلك حيث ستجد النقطة الأولى بانتظارك ثم تجول في منزلك لتجد جميع النقاط تنتظرك بإذن الله.



الارتجال

رابعاً: الارتجال

الارتجال: «هو الحديث دون تحضير مسبق أو الحديث دون الاستعانة بمادة مكتوبة سواء أكانت على ورقات أو بطاقات مساندة».

وورد في المعجم الوسيط (ارتجل) أي ابتدع الكلام بلا رويَّة، وهذا الفن قد يضطر إليه أحدنا وخاصة عندما يطلب منه الحديث دون إعلام مسبق.

فكيف نجح المرتجلون؟ وما وسائلهم؟

أخي القارئ بعد النظر والتأمل في أحوال المرتجلين خلصت إلى قاعدة تفسر تقدم بعض الملقين في الأداء وتأخر بعضهم الآخر وهي: أن كل كلمة طالت أم قصرت تشتمل على عناصر الكلمة الخمسة (استهلال- مقدمة - متن- خاتمة - إغلاق).

فالملقي (المرتجل) عادة ما يكون قد حفظ (عدة نماذج يستهل بها حديثه)

ثم يدخل في المقدمة بطرق اعتاد عليها كأن يبدأ بقصة أن موقفاً حدث أو بالثناء على التنظيم.

ثم ينتقل إلى متن الموضوع (وهنا يكمن مربط الفرس) حيث تظهر مدى ثقافة وإلمام الملقي.

ثم بعد ذلك يختم بطريقة اعتاد عليها إما بتلخيص أو توصيات أو دعاء أو توجيه.

ثم بعد ذلك يغلق حديثه بنماذج محفوظة عنده سلفاً ■

استهلال	(يستخدم الاستهلال نفسه في عدة مواقف).
مقدمة	(يستخدم في المقدمة الطريقة نفسها إما قصة أو شكر المنظمين أو.......).
متن الموضوع	(هنا تبرز ثقافته وإلمامه بالموضوع واستخدامه لبعض الحيل التي سنتطرق إليها).
الختام	(يستخدم طريقة الختام نفسها إما توصيات أو توجيه أو إعادة مختصرة لما قال...).
الإغلاق	(يستخدم نموذج الإغلاق نفسه في أكثر من كلمة ....).

قوارب النجاة

إذن حتى تتمكن من الارتجال بكل احتراف يتوجب عليك أن تكون مستعداً وذلك بحفظ الاستهلال والإغلاق وكذلك بإتقان طريقة للمقدمة والختام، وبذلك يكون الإناء الذي تستخدمه واحداً ولكن الخلطة بداخله تتغير بتغير موضوع الكلمة

ماذا عن متن الموضوع؟

إذا كنت ملماً بالموضوع فحلق كما تشاء مراعياً الوقت المخصص لك ونوعية المستمعين أمامك.

أما إذا كنت غير ملم بموضوع الكلمة عندها ربما تكون في مأزق..

لا عليك، فإليك بعض الحيل ينجو بها الكثير من الملقين أسميتها **قوارب النجاة.**



عندما يمتلك المتحدث أدوات مختلفة وقوالب جاهزة ونماذج محفوظة فإنه سيكون قادراً على التواصل في كل ظرف ومع كل أحد

أورد مثالاً أو تجربة أو قصة:

عندما تقف أمام الناس في موضوع لست ملماً به ربما تشعر بشيء من التوتر (الطبيعي).
وأنت عندما تبدأ بذكر قصة أو تجربة فإنك تستطيع أن تزيل التوتر عنك والرهبة لأنها -أي القصة- سهلة التذكر، وكذلك فهي من أقوى وسائل شد الانتباه إليك. واعلم أنك من خلال إيرادك للقصة ستتمكن (بإذن الله) من الانطلاق من خلالها إلى الحديث عن الموضوع أو الدندنة حوله.

تحدث عما حولك:

من الوسائل الجميلة التي تزيل عنك الرهبة والتوتر الذي يعيق تفكيرك في مفردات حديثك هي أن تتحدث عما حولك: عن الجمهور وسعادتك بتواجده - عن نفسك وكيفية شعورك بالفخر لوقوفك أمامهم- عن جمال المكان والتنظيم أو حتى عن الطقس أو عن متحدث قبلك.

أنت تحتاج فقط إلى الانطلاق في البداية وعندها ستشعر بسهولة الحديث والإلقاء.



مثال

لقد تحدث الزميل قبلي وقد أجاد وأفاد ولا أضيف شيئاً، فلا عطر بعد عروس، وقد أتعب من بعده، ثم أشر إلى جزئية من كلامه أعجبتك وركز عليها واشكره عليها.

وتذكر أن وقوفك وحديثك أفضل من الانهزام والامتناع.

فالارتجال فن تتقنه بالممارسة (حاول ثم حاول وستنجح بإذن الله).



لا تنشغل بكلماتك، فإذا كانت أفكارك واضحة لك فإن كلماتك ستخرج بعفوية.
«ديل كارنيجي»

اطرح سؤالاً على الجمهور

وفائدة ذلك:

- لأخذ وقت ترتب فيه أفكارك.
- لإزالة الرهبة والخوف عنك.
- قد يكون من ضمن إجابات الجمهور ما يقدح الفكرة في ذهنك فتنطلق من خلال تعليقك على الإجابة.

اطرح سؤالاً على نفسك وابحث له عن إجابة



فلو طُلب منك أن تتحدث عن التمر مثلاً..

س/ ما فوائد التمر؟

س/ ما أجود أنواع التمور؟

س/ كيف تجعل الأطفال يحبونه؟

عند طرحك لمثل هذه الأسئلة ستتمكن من جمع معلومات تستطيع تقديمها للآخرين.

٥ احرف الموضوع إلى موضوع تعرفه:

وهذه أكثر الوسائل شيوعاً عند المتحدثين.

فإن كنت معلماً وطلب منك أن تتحدث عن الحاسوب مثلاً وأنت لا تعلم عن تقنية الحاسوب شيئاً فقل على سبيل المثال: إن الحاسب الآلي نقطة تحول للبشرية في شتى المجالات ففي مجال التربية أدى الحاسب إلى كذا وكذا... وفي مجال التعليم أصبح الحاسوب جزءاً لا يتجزأ عن التعلم والتعليم...

ولو طلب منك الحديث عن سلاح الحدود، وأنت لا تعرف أي معلومة عنه فيمكنك القول إن رجال سلاح الحدود وكل فرد من أفراد مجتمعنا وكل مواطن يخدم هذا الوطن هو نتاج تعليمنا فمتى استقام حال المعلم استقام حال الطبيب والجندي والمواطن والأب والابن فما أعظم تأثير مهنة المعلم! والذي بنتاجه نؤمّن حدود بلادنا.

٦ تحدث عن شعورك الحالي :

• إن المرء ليخجل ويفخر، يخجل بالوقوف أمام أمثالكم، ويفخر بتواجده بينكم، كيف لا وأنتم (الأطباء أو التربويون أو حماة الوطن) على حسب نوع الجمهور.

• سعدت لما سمعت عن هذا اللقاء فعزمت على حضوره والتواجد فيه والاستفادة منه، أقبلت على القاعة فإذا التنظيم وحسن الاستقبال وبشاشة الوجوه، وبعدها ستزول رهبة الموقف لتستطيع عندها الحديث بشكل أكثر فعالية.

٧ أعِدْ واستعد:

إذا نسيت ما تود قوله فأعد آخر كلمة قلتها وابدأ منها فكرتك وحديثك.

مثال:

لابد لنا من التفكير في بناء أسرة سعيدة تخلو من المشاكل (وهنا حدث النسيان).

(تعيد آخر كلمة وتبدأ منها) المشاكل تلك أداة الهدم والتخريب التي تعصف بالبيوت....

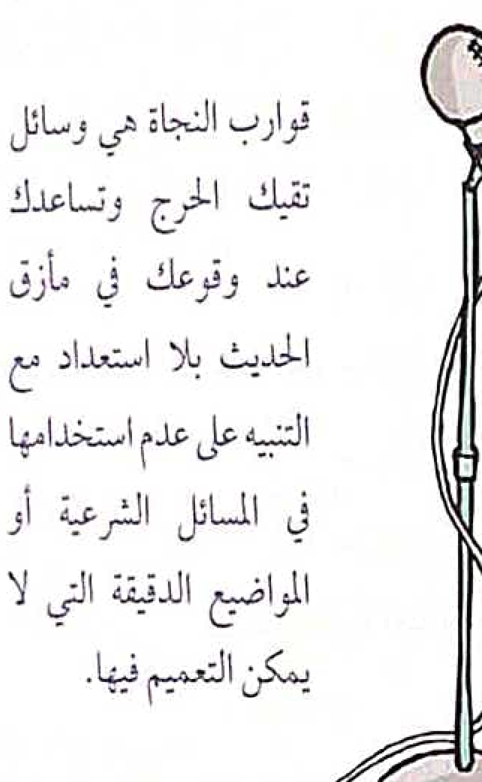
قد يبدو الأمر سلساً مترابطاً وقد يبدو الكلام غير مترابط ولكن تذكر أن كلامك خير من صمتك واعتذارك.



فائدة

أحدهم لا يعرف شيئا سوى الحديث عن الدودة فقيل له: تحدث عن الإنترنت، فقال: كانت لي تجربة عن الإنترنت فقد كنت أبحث قبل أيام عن صورة لدودة وقد تعجبون من ذلك فأنا أحب الدود والدود ذلك المخلوق العجيب الذي.......وبدأ يتحدث عن الدودة حتى ختم بمعلومة عن الإنترنت ثم أنهى حديثه.





قوارب النجاة هي وسائل تقيك الحرج وتساعدك عند وقوعك في مأزق الحديث بلا استعداد مع التنبيه على عدم استخدامها في المسائل الشرعية أو المواضيع الدقيقة التي لا يمكن التعميم فيها.





تذكر أن حديثك خير من اعتذارك أو امتناعك لأن الاعتذار هزيمة نفسية قد تجعلك تخشى الارتجال كل مرة، لذا أقدم واكسر الخوف الوهمي. والاعتذار كذلك يعطي الجمهور انطباعاً غير محمود عنك.

هل الارتجال أفضل أم القراءة من بطاقات مساندة ؟

اختلف علماء الاتصال في ذلك وأرجؤوا الأمر إلى الحدث نفسه، فبعض المناسبات يكون الارتجال أفضل وبعضها الآخر تكون البطاقات أنسب ولكن:

دعني أجيب عن هذا السؤال بتساؤل.. ما الهدف من الوقوف أمام الآخرين؟

ولعلك تتفق معي أن الهدف هو التأثير فيهم وإقناعهم لذا أياً كانت الوسيلة المهم أن نصل إلى الهدف سواء ارتجالاً أم باستخدام البطاقات المساندة.



إذا كنت ملماً بالموضوع ولكنك لم تستعد للحديث فلعل من أيسر الطرق أن تتحدث عن الموضوع بناءً على الانتقال من الماضي ثم إلى الحاضر ثم المستقبل.

فلسفة المتحدث البارع

إن النجاح عملية الاتصال بين المتحدث والمستمعين هو نتيجة لعملية تكاملية بين الطرفين ويبقى الدور الرئيس للمتحدث الذي غالباً يتحكم في مجريات الأمور ويحاول أن يصل في نهاية حديثه إلى الغاية المنشودة بأفضل السبل وأيسرها وأعمقها أثراً.

إن لدى الكثيرين القدرة على الوقوف والحديث ولكن القليل منهم من يجبرنا على التصفيق له والاستماع لحديثه ويكمن السر عند هؤلاء القلة في القدرة على إحداث التوازن بين مجموعة من المتطلبات بل والمتناقضات داخل عملية الاتصال ومنها:



التوازن:

- بين العمق في الطرح من جهة والمستوى العلمي للجمهور من جهة آخرى.
- بين الالتزام بالوقت المحدد والسماح بالمداخلات والتعليقات والتساؤلات.
- بين طريقة العرض والتقديم ومدى مناسبتها لنوعية المشاركين وطبيعة المكان.
- بين حجم المادة المطروحة وبين الوقت المخصص لها.
- بين اختيار المفردات والأمثلة المناسبة ومدى تناسبها مع الخلفية الشرعية والعلمية والثقافية والاجتماعية للجمهور.
- بين أن يتحدث عما يحب وبين ما يحتاجون الاستماع إليه.
- بين أن يكون ودوداً متعاوناً وأن يسيطر على الوقت المتاح والهدف المنشود والتشويش المتعمد.
- بين أن يحافظ على ثقته ومشاعره وأن يراعي مشاعر الآخرين.
- بين أن يركز على ترابط الأفكار في عقله وأن ينتبه للغة جسدجمهوره وردود أفعالهم تجاه حديثه.

إن التوازن بين هذه المتطلبات كفيل بتحقيق الهدف وتحصيل الفائده والمتعة للمستمعين بإذن الله

ولعل قول الشافعي رحمه الله يلخص الكثير ويختزل التعبير.

يقول رحمه الله (من الحكمة أن نعرف متى نقول الكلمة وكيف نقولها ولمن؟ فليس كل مايعلم يقال وليس كل مايقال حضر أهله وليس كل ماحضر أهليه حان وقته) .



ملخص الباب

- ابذل مجهوداً مضاعفاً في الإعداد والتحضير.
- تستطيع أن ترتب الأفكار داخل الكلمة بعدة طرق منها:

(الترتيب الزماني - المكاني - الموضوعي - السببي - العلاجي - المقارنات - الكتابة)

- لكتابة كلمتك أسلوب ومهارات يجب أن تتعرف عليها.
- الارتجال مهارة تصنعها بثقافتك وسعة معارفك.
- أن تتحدث وتهزم الخوف خير من الانسحاب والصمت.
- قوارب النجاة لا تستخدم إلا في حالة الخطر فلا تلجأ إليها إلا في وقت الحاجة.
- للناس أنظمة تمثيلية وبرامج عقلية متنوعة والمتحدث البارع من ينوع أسلوبه ليتواصل مع جميع المستمعين.
- لا تقرأ كلمتك كاملة ولا تحفظها عن ظهر قلب.
- أتقن مهارات البطاقة المساندة لتكون متحدثاً بارعاً.
- استخدم طرق التذكر الواردة في الكتاب أو من مصادر أخرى وتأكد أنها فعّالة متى ما أحسنت استعمالها.

نوعية المستمعين وعددهم
طبيعة المكان
الوقت المخصص لك
الإمكانية المتوفرة
الهدف من الحديث
ماذا يريد المستمعون

تحدد لك

موضوعك.
طريقة عرضك.
نوعية كلماتك وأمثلتك.
الوسائل المساندة.
أسلوب طرحك (عميق - سطحي).
مظهرك الخارجي.
التمارين المناسبة.

الإلقاء فن تتقنه بالممارسة



لدي لثغة ثقيلة في نطقي - صوتي به غنة قوية - أنا أتلعثم كثيراً فماذا أفعل؟

إذا كنت تتلعثم في حديثك فلا تتوقف عن مسيرك.

صعوبة الكلام أو رداءة الصوت أو تلعثم النطق لا يعني نهاية العالم فهناك الكثير من العظماء يشاركونك في هذا.

فهذا كليم الله موسى عليه السلام لم تمنعه عقدة لسانه عن مناظرة ودعوة أكبر جبابرة الكون فرعون الطاغية الظالم.

ملك بريطانيا جورج السادس ورئيس وزرائه ونستون تشرشل قادا بريطانيا في الحرب العالمية الثانية وهما يتلعثمان في كل كلمة، ديموستين.

خطيب أثينا كان يتلعثم.

أرسطو الفيلسوف الشهير كان خطيباً يتلعثم في حديثه (لست وحدك).

روبرت بويل عالم الفيزياء الشهير وإسحاق نيوتن الفيزيائي الأشهر وتشارلز دارون عالم الأحياء كلهم لديهم مشكلات في النطق (لست وحدك).

أمير الشعراء أحمد شوقي يتلعثم ويتأتيء في حديثه (لست وحدك).

عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه أحد العشر المبشرين بالجنة سقطت أسنانه في إحدى الغزوات وتركت أثراً واضحاً في نطقه ولم يمنعه ذلك من النجاح في الدنيا والفلاح في الآخرة.

لك أن تستمع إلى غنة سماحة الشيخ عبد الله ابن جبرين رحمه الله التي تحولت إلى نغمة تطرب لها الآذان وتحلق معها القلوب.

(لست وحدك) من يحدث له هذا فهل ستكون من الناجحين العظماء أم من المستسلمين الجبناء؟

قدر ذاتك واستثمر قدراتك وانفع أمتك واحسن الظن بربك .

فالرجل الناجح والمتحدث البارع من يترك أثر في القلوب لا صوتاً جميلاً في الآذان.

باب
2

قبيل الإلقاء / التهيئة النفسية







كل المتحدثين قبلك شعروا بما تشعر به لكنهم تجاهلوه وانتصروا عليه..

فماذا ستفعل أنت ؟

كيف تهتز الثقة؟



يفكر أفكاراً سلبية عن الذات



يعتقد أن الآخرين يرون سلبياته



يقلق ويتنبأ بالفشل



يخاف من هذا الإحساس ويتفاعل معه



يتصرف بسلوك ضعيف ليس من عادته



يخجل من هذا السلوك



تنعدم الثقة في نفسه

إضاءة

ثقتك تتأثر بفكرتك عن نفسك، فما رأيك بنفسك؟



إضاءة

إذا كنت تشعر أنك محبوب في مكان ما.. كيف تتصرف؟
إذا كنت تشعر أنك غير مرغوب فيه في مكان ما.. كيف تتصرف؟



إضاءة

تحرك كما لو كنت جميلاً وواثقاً وسوف تكون كذلك.
وبليام جيمز

- تأكد أنه لا يوجد رجل رائع وبارع في كل شيء، فركز على ما تتميز به وأبدع فيه واسأل الله التوفيق (فكل ميسر لما خلق له).
- تذكر أن كل شخص تتحدث إليه هو شخص مثلك، بل أنت أفضل منه حيث وقفت ولم يقف.
- دائماً تذكر نجاحاتك وراجع ذكريات الفوز والنجاح ولحظات الثناء والمدح وطعم الإنجاز فإذا جاءتك فكرة سلبية بأنك فاشل فناقشها: كيف أكون فاشلاً؟ وقد نجحت يوم كذا، وفزت يوم كذا وتفوقت في كذا.

راجع وتأمل شهاداتك وهداياك وكل ما حصلت عليه لترفع الثقة بنفسك.

- لا شيء يهزم الخوف سوى أن تفعله وعندها ستعلم أن الأمر كان مجرد وهم.
- "لقد خلقنا الإنسان في أحسن تقويم" أنت رائع وتستطيع النجاح .

وتحسب أنك جرمٌ صغيرٌ
وفيك انطوى العالمُ الأكبرُ

- حدد من يسلبك الثقة ومن يمنحك إياها؛ فتجنب المثبطين وحاول ألا تتصل بهم قبل أن تقوم بالإلقاء، أخبر المشجعين بأخبارك واستعدادك وبنجاحك.
- افتخر بإنجازاتك وبعملك ولا تقلل من شأنها فهذا ليس من حقك فإن لنفسك عليك حقاً.

كيف ترفع مستوى ثقتك بنفسك؟



- استعن بالله عز وجل وأخلص عملك له واسأله التوفيق والتيسير.
- اقرأ شيئا من كتاب الله قبيل الحديث.
- صلّ ركعتين وارفع يديك بالدعاء.
- اطلب الدعاء من والديك وأصدقائك.
- اطلب المغفرة واستغفر الله من الذنوب.
- حضِّر تحضيراً جيداً واستعد ثم استعد.
- تدرب على إلقاء كلمتك؛ وإن استطعت ألا تبدأ التدريب أمام من تربطك بهم صلة وثيقة فافعل.
- احفظ الاستهلال جيداً وهذا من أقوى أسلحتك في مواجهة الارتباك لأن البداية الجيدة تقلل من آثار ارتفاع الأدرنالين وتعيد التوازن للجسم.
- تنفس بعمق وطريقته س ← نصف س ← ٢س .

مثال: خذ نفساً عميقاً في ٦ ثوان ثم بعد ذلك احبسه لمدة ٣ ثوان ثم أخرج الهواء ببطء في ١٢ثانية.

- تصدق بمالك لله عز وجل وأخلص نيتك وأحسن العمل.
- كن حسن المظهر طيب الرائحة فهذا يزيد ثقتك بنفسك.
- تجاهل الخوف الذي من الطبيعي أن يحضر.
- تخيل نجاحك، تخيل أنك قد ألقيت كلمتك بكل نجاح والجميع يصفق لك.
- لن يمنحك الأمان إلا الله عز وجل فاسأله التوفيق..

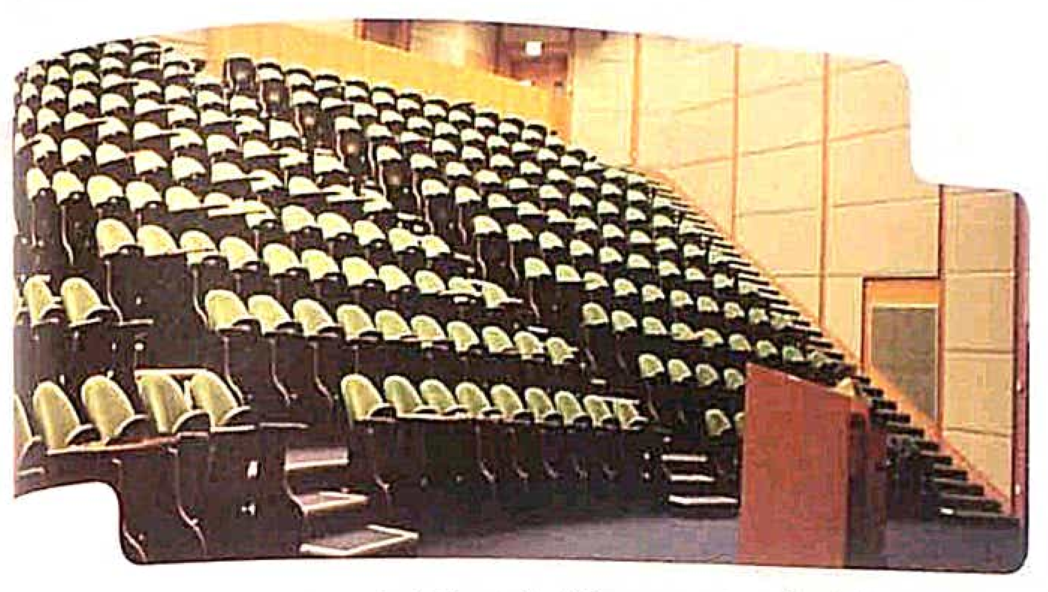




(مجرد التفكير في المخاوف يثير الفص الجبهي للدماغ وهو بدوره يحفز الوطأة (اللوزة) أسفل الدماغ وهي أيضاً تحفز الغدة فوق الكلوية (الكظرية) وهي بدورها تفرز مادة الأدرينالين إلى الدم مما يؤدي إلى أعراض الخوف المعروفة).



تعامل مع نفسك كما لو كنت تتعامل مع صديق عزيز سامحها عند الخطأ وشجعها عند التقدم وساعدها عند التعثر، وكافئها عند النجاح.



- ماذا لو فشلت أو أخطأت ماذا سيحدث ؟ كل البشر يخطئون..

الخطأ حق مشروع لكل إنسان فاجعل الفشل تجربة تستفيد منها الكثير.

- لا تكن حساساً تجاه النقد فالنقد هو الذي سيجعلك تؤدي عملك بشكل أفضل والناقد يريد منك أن تكون أفضل.
- تذكر أن الله أعطاك من القدرات ما لم يعط غيرك، ومنح غيرك جوانب هم أفضل منك فيها.
- تثقف فالعلم يدعم ثقتك بنفسك.
- ابتسم.. ابتسم.. ابتسم.
- احضر مبكراً لخلق الألفة مع المكان.
- اعلم أن الجمهور في صفك ولا يريد فشلك.
- اعلم أن خوض التجربة أخف وطأة من تبعات التراجع عن الإلقاء والاعتذار عنه.
- تصنَّع الثقة في البداية وستشعر بها بإذن الله.

معظم البشر يمارسون النقد فقد سبوا النبي ﷺ واحتقروه وحاربوه وفي النهاية انتصر عليهم وقاد البشرية خير قيادة، بل والأعظم من ذلك أنهم سبّوا الله عز وجل فقالت اليهود (يد الله مغلولة)، وقالت النصارى: (المسيح ابن الله)

فكيف تريد أن تسلم منهم أنت؟!



إننا نشعر بالخوف عندما:

- لا نعرف كيف نبدأ.
- لا نعرف كيف سنتصرف.
- نتوقع الأسوأ.
- لا نسمح لأنفسنا بالتجربة.
- نعتقد أننا غير قادرين
- لا نحسن الظن بالله



من الخطأ الفادح أن نعتقد أن الحضور يحصون حركاتنا إحصاءً دقيقاً وأنهم يترصدون بنا النكبات ويتمنون إخفاقنا.

إضاءة

محاولة إرضاء الجميع أقصر طريق للفشل فلن تكون أفضل شخص في كل وقت وفي عين كل شخص

فلا تبحث عن المستحيل

لعبة العواقب

من خلال تدريبي للعديد من الأشخاص الذين يعانون رهبة الإلقاء اتضح لي من خلال تعليقاتهم أو تطور مستواهم أن هذه الفكرة من أفضل الطرق للتقليل من الخوف والارتباك.

فكّر في أسوأ خوف أو إحراج يمكن أن تتعرض له وافترض أنك وقعت فيه؛ فماذا سيحدث؟ حاور نفسك حتى تصل إلى نهاية العواقب ثم انظر؛ هل هي تستحق كل هذا الخوف؟

- ماذا لو نسيت الكلمات (ستكون العاقبة أن أتجمد في مكاني).
- وعاقبة ذلك (سيعتقد الجمهور أني نسيت وأنني لم أستعد جيداً).
- وعاقبة ذلك (سيسخر الناس مني).
- وعاقبة ذلك (سألوم نفسي).
- ثم ماذا ؟ (أعلم أنني لم أستعد).
- وبالتالي (أستعد جيدا في المرة القادمة).
- ماذا لو لم تتح لك الفرصة للإلقاء لأنك فشلت ؟
- أبحث عن مكان آخر أو أقنعهم بتجربتي مرة أخرى.

فقط هذا كل ما في الأمر، فأسوأ نتيجة يمكن الوصول لها لا تعادل تلك الرهبة التي نعيشها.

تمرين

استرخ واجلس في مكان هادئ لا يقاطعك فيه شيء؛ ثم تنفس بعمق وهدوء وأنت تعد عداً تنازلياً ١٠-٩-٨-٧ ثم بعد ذلك تخيل ما تريد فقط واترك ما لا تريد؛ تخيل ما تريد بدقة وتركيز وتفصيل. أريد أن ألقي بثقة. أريد أن أكون مؤثراً. انظر في مخيلتك إلى الجمهور وهو يصفق لك ويبتسم لك انظر إلى نفسك وأنت تبدع في إلقائك، واستمتع بتلك الحظات الجميلة.

إضاءة

تذكر أنه مهما كانت النتيجة التي ستصل إليها فهي لا تستحق كل هذا الخوف.

إضاءة

مشكلة معظم الناس أنهم يفضلون المدح المدمر على الذم المنقذ.

إضاءة

ليس إلى السلامة من الناس سبيل فانظر الذي فيه صلاحك فالزمه.

(الشافعي)

إيحاء النجاح

حدّث نفسك بطريقة إيجابية بأنك ناجح وأرسل لها رسائل إيجابية قل :

أنا ناجح، أنا مبدع، أنا بارع في الإلقاء، أنا متحدث مفوّه.

- حدّد ما تريد، لا ما لا تريد، وقل: أريد أن أنجح، ولا تقل: لا أريد أن أفشل.
- ما تركز عليه ستحصل عليه بإذن الله فركز فقط على نجاحك وكيف تبدع؟
- لا تقل: أنا لا أريد أن يضحك علي الناس، لا تقل: أنا لا أريد أن أخطئ، أنا لا أريد أن أرتبك فالعقل اللاواعي غالباً لا يفرق بين النفي والإثبات، قل: أنا أريد أن أكون متحدثاً بارعاً. وليكن هذا هدفك الذي تسعى إليه في السر والعلانية.
- اكتب هدفك في ورقة وضعها في مكان تراه كل حين، ولتكن لديك الرغبة في تحقيقه.
- إن الهدف إذا لم يكتب فهو أمنية وليس هدفاً.
- لابد أن يكون لديك رغبة في تحقيق هدفك، وثقة كاملة بأنك ستحصل عليه، وبالتالي فإن العقل اللاواعي أو اللاشعور (العقل الباطن) تستقر فيه هذه الفكرة، بالتالي يعطيك شعوراً وطاقة توجه السلوك لديك لتحقيق الهدف.
- انتبه من الأشخاص المثبطين وحاول الابتعاد عنهم ولا تصاحب إلا من يدفعك نحو هدفك



إضاءة

أنت ما تعتقده عن نفسك فأعد النظر في معتقداتك عن نفسك.



إضاءة

يقول سيرجون ليوبوك (إن ما تراه يعتمد بصورة أساسية على ما تبحث عنه) فابحث عن النجاح.



اكسر مخاوفك

تخيل نجاحاتك



أحسن الظن بربك

- تخيل النجاح فإن العقل لا يفرق بين الحقيقة والخيال.
- تخيل نفسك وأنت تبدع في الإلقاء، وأنت تهز أرجاء المكان بصوتك، وأنت تتحرك، وأنت تغير نبرة صوتك.
- تخيل الناس أمامك مشدودين معك ومتفاعلين مع كلامك.
- اسمع كلماتهم وثناءهم وتصفيقهم .
- لاحظ علامات التقدير والإعجاب في وجوههم.
- تذكر أن التخيل حقيقة علمية فتدرب عليها دائما.
- الذين يتصورون أنفسهم فائزين غالباً يفوزون.
- تخيل ما تريد أن يحدث وتعايش معه بكل تفاصيله بأصواته ومشاعره وروائحه ولونه وصوره.
- وتذكر أن ما يتكرر يتقرر استخدم الخيال دائما كرره واستمتع به.
- وأنسب الأوقات للتخيل : قبيل النوم وعند الاستيقاظ لأن العقل الواعي متنح عن الطريق والطرق مفتوحة أمام العقل اللاواعي ليكتسب المعلومة الجديدة دون مجادلة العقل الواعي.
- ردة الفعل هي بسبب الخارطة الذهنية التي في عقولنا وليس بسبب الواقع وبالتالي ارسم صورة ذهنية رائعة لتكن ردة فعلك رائعة.

إضاءة

يقول ابن القيم (مبدأ كل علم نظري وعمل اختياري هو الخواطر والأفكار فإنها توجب التصورات والتصورات تدعو إلى الارادات والارادات تقتضي وقوع الفعل ثم قال: فردُها إلى مبادئها أسهل من قطعها بعد قوتها وتمامها) لذا اجعل افكارك ايجابية وخواطرك تفاؤلية .



إضاءة

ما من كلمة ألقيتها على الناس إلا وقد ألقيتها عليهم تخيلاً بيني وبين نفسي

«عبد الحميد كشك رحمه الله»

تخيُّل نجاحك وسيلة علمية

يقول الدكتور ماكسويل مالتزر:(إن جهازك العصبي لا يستطيع أن يفرق بين الخبرة الخيالية والحقيقية، وفي كلتا الحالتين تجده يستجيب ميكانيكيا للمعلومات التي يستقبلها من العقل ويستجيب استجابة تناسب ما تفكر به أو تتخيله).



حوار مع النفس

إن الثقة بالنفس تعد الركن الأساس في بناء النجاح وفي استغلال القدرات واستثمار الفرص، ومهارة الإلقاء باعتبارها إحدى أهم المهارات لا تستغني بأي حال من الأحوال عن الثقة بالنفس

فالخوف من الإلقاء والرهبة من لقاء الجماهير شعور يحس به الجميع ولكنه يتفاوت من شخص لآخر فيبلغ عند أحدهم الحد الذي يبث فيه الحماس وهذا توتر إيجابي ويبلغ عند آخر درجة تجعله ينسحب من الموقف وهذا هو التوتر السلبي الذي جعل الكثير من الناس يصفون الإلقاء بالشبح المخيف وقعد بهم عن نفع أنفسهم و أمتهم ، والمتأمل في معنى الثقة بالنفس سيجد معنى لطيفاً فمعنى وثق أي استوثق واعتمد وأمن فأنا عندما أثق بسيارتي فإنني لن أتردد في السفر بها إلى حيث أريد ولو أني بدأت التركيز على سلبيات السيارة وأعطالها التي حدثت أو التي ربما تحدث فإنني أبدا لن أعتمد عليها ولن أسافر بها وكذلك ثقة الإنسان بنفسه، فإذا كنت تركز على إيجابياتك ونجاحاتك وقدراتك فإنك ستثق بنفسك وستعتمد عليها ولو ركزت على سلبياتك وتجاربك الفاشلة فإنك لن تثق بها ولن تعتمد عليها

وكذلك الحال في ثقة الإنسان بالله عز وجل هل نحن نحسن الظن به سبحانه هل نحن نرضى بقضائه وهل نؤمن بقدره وهل نتوكل عليه حق التوكل، إن إجابة هذه التساؤلات من أهم مصادر الثقة فمن أيقن يقيناً أن الله معه فلن يخشى أحداً ومن أيقن يقيناً أن الله أرحم به وأعلم بما ينفعه ويصلح له فإنه لن يفكر بالفشل ولن يتشاءم بالسوء ولن يحزن على العواقب فلنراجع أنفسنا ولننظر ... ما ظننا بربنا ؟

ومن العوامل المؤثرة كذلك في ثقة الإنسان بنفسه هو الخشية من النقد فالكثير من الناس يخشى من النقد وهذه الخشية تجعله يبالغ في الاحتراس من الوقوع في الخطأ عند عمله لأمر ما وهذا الاحتراس يجعله يؤجل العمل خوفاً من الخطأ ويمتنع عن الحديث أمام الآخرين بحجة عدم الاستعداد ويترك الكثير من الأعمال بحجج واهية لا حقيقة لها إن تجربة الإلقاء بالنسبة لك تجربة غير مألوفة ومجهولة وكل مجهول محذور إن المسألة تحتاج إلى عمل و ممارسة ليصبح الإلقاء مسألة وقت (إن خوفك راجع إلى عدم تجربتك لا إلى عدم مقدرتك).

أخي الفاضل إن رهبتك من الإلقاء يجب ألا تقعد بك عن نفع أمتك ونفع مجتمعك ونفع نفسك وتحقيق ما تصبو إليه فكر معي ولو لحظة واحدة وتذكر هذا السؤال وتأمله إلى متى وأنا سأتجنب الإلقاء ؟ إلى متى ؟ هذه حقيقة يجب أن أواجه نفسي بها وأن أضع حدا لذلك الخوف الذي قيدني بسلاسل الوهم وقيود التشاؤم واسأل نفسك وهذه طريقة فعالة جدا ماذا لو ألقيت ما الذي سيحدث ؟ وما أسوأ ما يمكن أن يقع ؟ ربما أتوتر أو أتلعثم أو أخطئ ثم ماذا ؟ ما الذي سيحدث ؟ سأسكت وقد يحمر وجهي ثم ماذا ؟ ماذا يمكن أن يحدث بعد ذلك ربما يضحك الناس مني ثم ماذا ؟ سأحرج كثيراً ثم ماذا ؟ سأنسحب وأحزن لذلك ثم ماذا ؟ ماذا يمكن أن يحدث بعد ذلك ؟ هذا ما سيحدث فقط هذا كل ما في الأمر لن يقتلعوا رأسك ولن يصلبك الناس على رؤوس الشجر هذا كل ما في الأمر فأسوأ نتيجة يمكن الوصول إليها لا تعادل تلك الرهبة التي تعيشها

أخي الفاضل من حقك أن تخطئ لأنك بشر من حقك الخطأ والمحاولة والاجتهاد أخي الفاضل لا يهزم الخوف سوى الاقتحام ولا يغلبه سوى التجربة وعندها ستكتشف أن الأمر لا يستحق كل هذا لأن ٩٠ ٪ من مخاوفنا أوهام لا تقع إلا في عقولنا أخي الفاضل لو قلت لك أن في الغرفة المجاورة لغرفتك شبح مخيف.....! فأنت أمام خيارين إما أن تصدق ما أقول فتصبح خائفاً طوال عمرك من تلك الغرفة وإما أن تقتحم الغرفة وتحاول إزالة الشك باليقين لتكتشف أنه لا يوجد شيء حقيقي يدعو للخوف أخي الفاضل إذا لم تحاول أن تقف أمام الناس ولو لدقيقة

وتتحدث فأنت قطعا اخترت الخيار الأول وهو الخوف طول عمرك من تلك الغرفة وأقصد (الإلقاء) أخي الفاضل حاول وتدرب واستعد وحضر جيدا ثم توكل على الله وألق كلمتك وانفع أمتك ولا تخش نقد الآخرين فالناس قد سبوا من هو خير مني ومنك فقد سبوا المصطفى عليه السلام ونقدوه وحاولوا تثبيطه بل والأعظم من ذلك سبوا الله عز وجل وهو يرزقهم ويعطيهم ويشفيهم ويهديهم لن يسلم أحد من النقد مهما سعى لذلك أخي الفاضل أقدم وتقدم واستعن بالله ولا تلتفت لنقد الآخرين ولا لتعليقاتهم فكل ناجح هو عرضة للمحاربة والتجريح.

أخي الفاضل اقتل الوحش وهو صغير قبل أن يكبر الخوف معك فيصل إلى مراحل يصعب فيها السيطرة عليه فيسيطر على حياتك

وإليك بعض الخطوات: • حضر تحضيرا جيدا • اقرأ عن موضوع كلمتك أكثر مما تحتاج (لكي تكتسب الثقة في الحديث والعمق في الطرح) • تدرب على إلقائها لوحدك ثم حاول تصوير نفسك وأنت تلقي ثم شاهد أداءك وطور منه وتجنب بعض الأخطاء التي من الطبيعي أن تحدث في البدايات • ضع لك جمهورا متخيلاً وتحدث إليه (كراسي أعمدة أشجار وغيرها) • تدرب أمام بعض القريبين منك (بشرط أن يكونوا إيجابيين) • تدرب أمام مجموعة صغيرة ثم مجموعة أكبر وهكذا حتى تصبح المسألة أقل رهبة وأكثر تلقائية

أخي الفاضل: إن الليمون نشعر بحموضته في القضمات الأولى حتى تتلاشى تلك الحموضة فلا نشعر بها وهذا ليس بسبب أن الليمون فقد حموضته ولكننا اعتدنا عليها وكذلك الإلقاء.

أخي الفاضل لا تحكم على نفسك من خلال الأخطاء التي وقعت فيها ولكن احكم عليها من خلال مسيرة حياتك بشكل عام فأنت كل لا جزء وأنت حياة كاملة لا مجرد مواقف متفرقة ولو تأمل أحدنا في حياته لوجد فيها من الانجازات والأمور الايجابية الشيء الكثير ولا يوجد رجل مهزوز الثقة إلا وتجده يحكم على نفسه من خلال أخطائه فيقول أنا لا أستطيع فعل كذا ولو سألته كيف حكمت على نفسك فسيقول لأنني حاولت مرة ولم استطع..... سبحان الله مرة واحدة تجعلك تحكم على ثقتك بالإعدام و على قدراتك بالعجز

إذا خاطبتك نفسك وقالت: لا أعرف فقل لها يا نفس تعلمي وإن قالت لا أقدر فقل لها حاولي وإن قالت مستحيل فقل لها جربي وإن قالت جربت فقل استمري و واصلي وإن قالت لم ينفع فقل غيري واستبدلي وإن قالت أخاف أن ينتقدني الناس فقل لها وما الجديد فقد سُب خير البشر محمد عليه السلام ولا يمكن أن يرضى عنك الناس كلهم فلا تطلبي المحال لن ينصفك أحد فالعدو مبالغ في الذم والصديق مجامل في الثناء، وإن قالت حاولت ففشلت وجربت فخسرت فقل إن كنت فشلت مرة فقد نجحت مرات ومرات وإن كنت خسرت يوما فقد كسبت أياماً وأياماً وإن قالت أخاف أن أخطئ فقل ومن ذا الذي لم يخطئ ؟ ولا معصوم بعد الرسل يا نفس اخطئي ثم اخطئي وتعلمي واستمتعي يا نفس من حقك أن تتعلمي فلا تعلم بلا خطأ ولا نجاح بلا فشل وإن قالت صحيح ولكن انظر لفلان وفلان فقل لا لا لن أنظر إليهم فكل إنسان يختلف عن الآخر ولا يصح أن نقارن بين مختلفين بل انظر لك كيف كنت ؟ وأين أصبحت ؟

وإن قالت صدقت ولكن....... فقل عفوا اصمتي الأمر لك والقرار بيدك فاختاري ما تريدين إما الفوز أو الخسارة ، لو استطعنا أن نحاور أنفسنا بهذه الطريقة لأعدنا توازننا لأنفسنا ورفعنا مستوى ثقتنا بها فأحسن الظن بربك وثق بنفسك واستمتع بحياتك وانطلق إلى حيث يجب أن تكون.



باب
3

أثناء الإلقاء/ المهارات العم









كان ﷺ إذا تكلم.. احمرت عيناه، وعلا صوته، واشتد غضبه، حتى كأنه منذر حرب يقول صبحكم ومساكم.



أولاً / جهز حقيبتك :

حقيبة الملقي:

١- نسخة من المادة العلمية لموضوعك.

٢- مؤشر الليزر.

٣- نسخة إضافية من مادة عرضك على قرص مرن أو ذاكرة خارجية.

٤- بطارية (للمؤشر - للمايك).

٥- شريط لاصق ومقص.

٦- بطاقات شخصية (كارت شخصي).

٧- وصلات وموصلات كهربائية (ثلاثية وثنائية وغير ذلك مما قد تحتاج..).

٨- توقيعك منسوخ على قرص (إذا كان هناك شهادات لعدد كبير لا يمكنك توقيعها).

٩- أقلام سبورة من الحجم الكبير (لتوضيح الرؤية).

١٠- دواء مسكن (بانادول).

١١- سجلك الذهبي (إذا كان في الحضور من تريد تعليقه).

١٢- مادة علمية بديلة داخل قرص مرن أو ذاكرة خارجية.

١٣- مادة عطرية.

١٤- لبان لترطيب الفم الذي قد يجف بسبب التوتر أو كثرة الحديث.

١٥- استمارات تقييم خاصة بك (فربما غفل عنها المنظمون أو كانت الاستمارات الموزّعة غير دقيقة المعايير).

قاعدة: أنت المسؤول فلا تعتمد على تجهيزات الآخرين .



كثيراً ما تخذلنا التقنية، فكن مستعداً وأحضر معك بدائل .. في إحدى دورات الدكتور طارق السويدان تعطلت اجهزة العرض وتعذر تشغيل الحاسوب ولم يعمل كرت الذاكرة فقال الدكتور طارق إذا لم يصلح الحاسوب نجرب الذاكرة الخارجية، وإذا لم تصلح نجرب القرص وإذا لم يصلح هذا ولا ذاك فلا تخافوا فلدي هذا وأشار إلى عقله واستند إلى ذاكرته في تقديم العرض .

ثانياً/ المظهر الخارجي:

مظهرك الخارجي يعطي عنك انطباعاً أولياً لدى جمهورك وله أثر بالغ في تقبلهم لك..

وفي دراسة على مجموعة طلاب اكتشف الدكتور رومانو وبورد يدي من وجهة نظر الطلاب (أن أساتذة الجامعة الذين يتمتعون بمظهر لائق وهندام جميل هم أكثر علمية وتأثيراً وجاذبية من الأساتذة الذين لا يتمتعون بمظهر جذاب) الأكثر جاذبية هم الأكثر علمية ...

ومن الدراسات الطريفة عن تأثير المظهر الخارجي دراسة أجرتها جامعة سان فرانسسكو واتضح فيها: أن ٥٠٪ من قائدي السيارات ينتظرون مدة أطول عندما تضيء الإشارة الخضراء لا يستخدمون فيها التنبيه إذا كانت السيارة التي أمامهم فارهة وفخمة؛ و ١٥٪ منهم لا يستخدمون التنبيه إذا كانت السيارة التي أمامهم قديمة أو بالية.

ولعل أوضح الأمثلة وأقوى البراهين هو فعل الحبيب ﷺ فقد كان يُرجِّل شعره ويتطيب عليه الصلاة والسلام قبل الخروج إلى وفود الحجاج لدعوتهم والتأثير فيهم.



وإليك بعض الوصايا:

١) لا تبالغ في الأناقة ولكن كن جذاباً.

٢) البس ما يناسب ثقافتك وطبيعة عملك.

٣) البس ما يناسب المكان فما يلبس في المسجد قد لا يلبس في ملتقى شبابي.

٤) تذكر أن الطقس مختلف من مكان إلى آخر فاختر ملابسك وفقاً للأجواء ودرجات الحرارة.

٥) ابتعد عن الملابس الملفتة أو الألوان غير المتناسقة.

٦) تذكر أن شكلك الخارجي له تأثير على انطباعهم الأولي عنك.

قيل لإياس بن معاوية ما المروءة؟

فقال: أما عند من يعرفك فالتقوى، وأما عند من لا يعرفك فاللباس.

ثالثاً / بقيت دقائق معدودات فهل أنت مستعد؟

تأكد من المكان:

١) تأكد من عدم وجود موانع للرؤية (أعمدة- لوحات- وسائل) تأكد أن الجميع يراك.

٢) تأكد من ملاءمة الإضاءة لطريقة عرضك (إضاءة خافتة للعرض المرئي- إضاءة قوية عند الكتابة على اللوح أو الورق أو عند حل التمارين).

٣) تأكد من التكييف والتهوية المناسبة.

٤) تأكد من نظافة المكان.

٥) تأكد من راحة المقاعد.

٦) تعرف على مخارج الطوارئ وأماكن الاستراحات والمصلى ودورات المياه والخدمات المساندة.

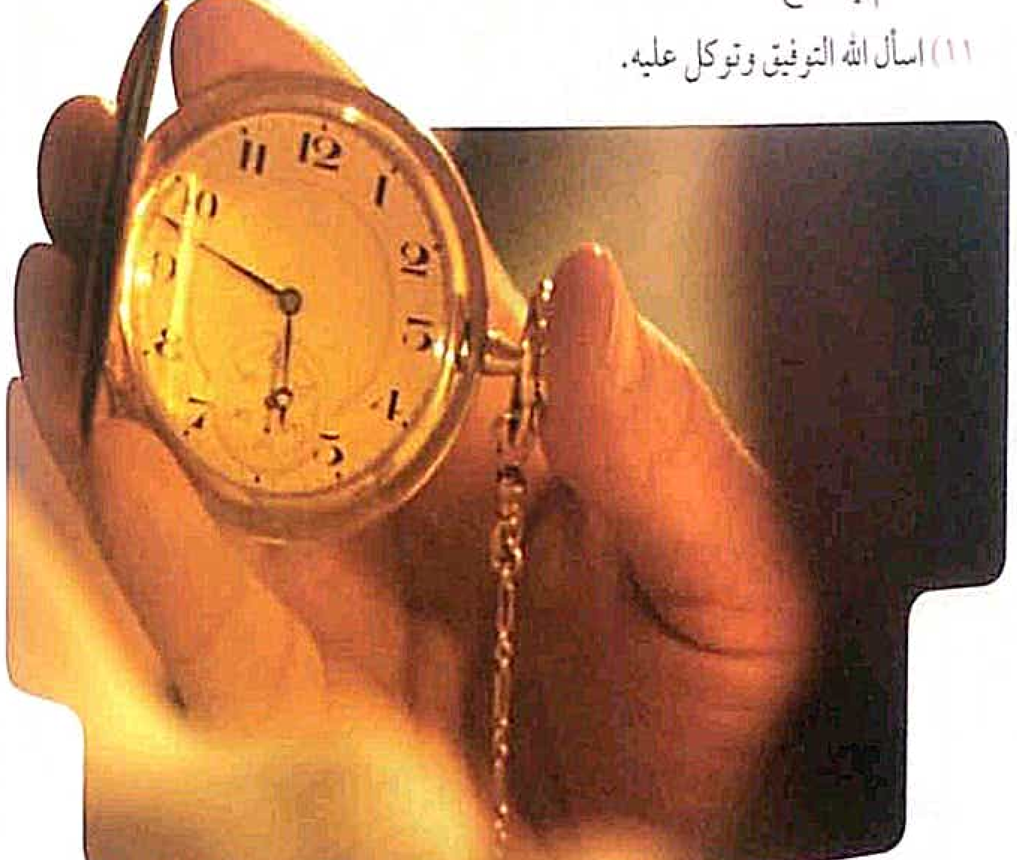
٧) تأكد من وجود وسائل العرض والمساعدات وصلاحية استعمالها.

٨) تأكد من إزالة أي نوع من المشتتات في مكان الإلقاء.

٩) تأكد من وجود الاحتياجات التعليمية لكل مقعد (كالأقلام- والأوراق وغيرها...).

١٠) تحكم في توزيع المقاعد بما يناسب طريقة عرضك.

١١) اسأل الله التوفيق وتوكل عليه.





يقول ديل كارنيجي: (من الأفضل ألا تجلس أمام الجمهور قبل أن يأتي موعد البداية فإن كان ولابد فاجلس وانتبه لطريقة جلوسك وحركاتك).



لا تقبل أن تتحدث وهناك ضيوف على المسرح فإن الناس سينقلون بصرهم منك إليهم.



اطلب من المنظمين عدم توزيع استمارات التقييم أو المقترحات وأنت تتحدث واطلب منهم أن يجعلوها بعد نهاية حديثك، فحركة توزيع الاستمارات وانشغال الناس بها وسؤال البعض عنها يجعلك تتحدث لوحدك.

فن التنفس :

لا يخفى عليك أنك تستطيع العيش بدون طعام لمدة ٤٠ يوماً، وبدون ماء لمدة ٣ أيام؛ لكن لا تستطيع أن تعيش مدة ٤ دقائق بدون أكسجين وبدون هواء.

إن التنفس بشكل صحيح يجلب لنا طاقة هائلة كانت معطلة، فالكثير من الناس لا يستخدم من طاقة جهازه التنفسي سوى ٤٠٪.

بالتنفس العميق وليس السطحي سوف تؤثر على كل جانب من جوانب حياتك الجسدية والعقلية.

ستشعر بوخز في مختلف أنحاء جسمك، وهذا دليل على حركة الطاقة وارتفاع ذبذبة ترددتها .

من الطبيعي أن تشعر بدوار بسبب تدفق كميات هائلة من الأكسجين إلى الدماغ لم يعتد عليها.



تنفس قبل العرض لمدة ٥ إلى ١٠ دقائق واسترخ وتخيل نجاحك وتفاءل بالخير وأحسن الظن بالله.

فوائده :

- يساعد على الاسترخاء لأن التنفس المثالي يحرك الحجاب الحاجز، والذي بدوره يعمل على تدليك القولون والمنطقة المحيطة به، مما يعطي الجسم نوعاً من الاسترخاء والثقة والهدوء.
- يساعدنا على التوازن.
- يزودنا بالطاقة.
- يقاوم لدينا الخوف والارتباك.
- يبني ثقتنا بأنفسنا.
- يحسن مظهرنا.
- يخفف الانزعاج و الآلام.
- يساعدنا في السيطرة على الخجل.



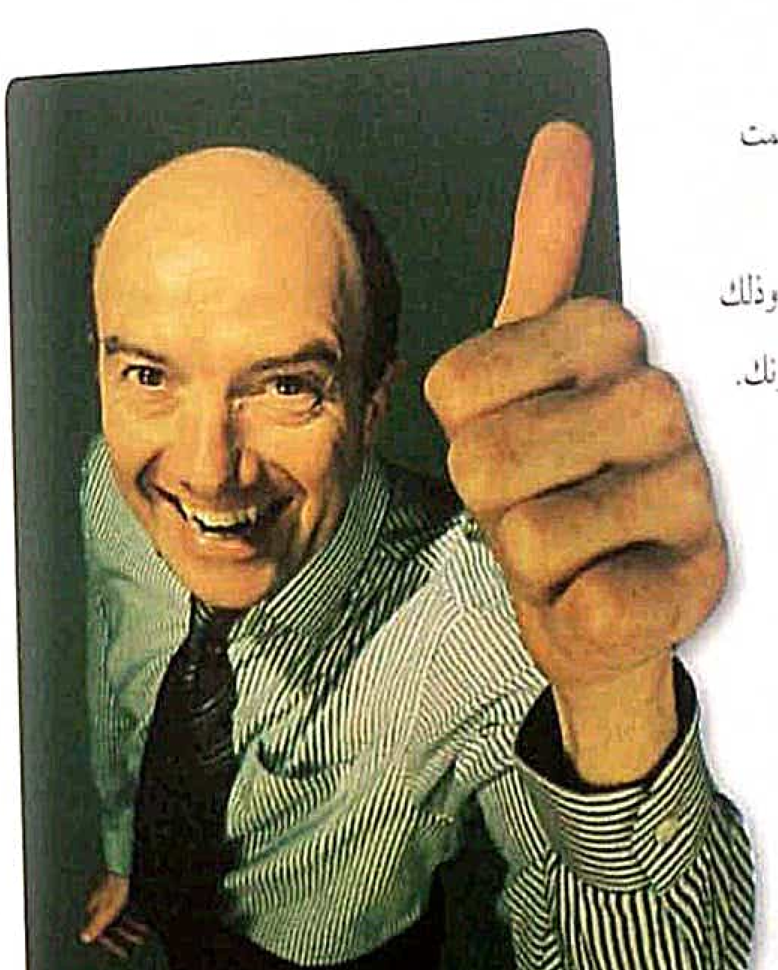
قال تعالى لموسى عليه السلام (واضمم إليك جناحك من الرهب) قال ابن عباس المعنى اضمم يدك إلى صدرك ليذهب عنك الخوف
وقال مجاهد كل من فزع فضم يده إليه ذهب عنه الروع
وقال ابن كثير وربما استعمل أحد ذلك اقتداءً فوضع يده على فؤاده فإنه يزول عنه مايجد أو يخف إن شاء الله.

كيف تعرف أن تنفسك مثالي؟

ضع يدك اليمنى على صدرك واليسرى على بطنك وتنفس كعادتك، فإن ارتفعت يدك اليسرى فتنفسك مثالي، وإن ارتفعت اليمنى فأنت تستغل ٤٠٪ تقريباً من طاقة جهازك التنفسي.

حيل الثقة :

- ابتسم فالابتسامة تغير كيمياء الجسم وتطلق هرمون الأدروفين إلى المخ لإمداد الجسم بالتوازن والهدوء.
- فكر بشيء مضحك، قبل وقوفك أمامهم أو قبل الحديث إليهم.
- تأكد أنك أعلم الناس بموضوعك وأنهم جاؤوا ليستفيدوا منك.
- ابدأ حديثك بثقة وتخيل أن كل واحد منهم مدين لك بمبلغ من المال.
- أخفِ يديك إذا كانتا ترتجفان، أو أمسك بشيء صلب.
- انظر إلى أعينهم فإن لم تستطع فإلى جباههم أو انظر إلى الجوامد في القاعة.
- انظر إلى من يبتسم ومن هو هاش باش.
- اجعل ظهرك منتصبا ورأسك مرفوعاً وعندها ستشعر بالثقة ويشعر الآخرون بها.
- احفظ الاستهلال جيدا وأبدع فيه ما استطعت، **وبذلك تزداد ثقتك بنفسك.**
- افتح يديك ولا تشبك ذراعيك حتى تزيل عنك مظاهر التوتر.
- لا تحاول لمس وجهك أو وضع يدك على فمك فهذا يشعرهم بعدم الثقة.
- تصرف وكأنك واثق.
- ارفع صوتك.
- اصمت ثم تكلم فالصمت قوة.
- وجِّه سؤالاً للجمهور وذلك يمكنك من استعادة توازنك.





ما تشعر به أنت من الداخل ليس بالضرورة يكتشفه الآخرون.



تصرف كما يتصرف ويمشي ويقف الواثقون.. تكن واثقاً.



قبل أن تخرج لهم قل كما كان يقول نبيك عليه السلام: (يا حي يا قيوم برحمتك استغيث أصلح لي شأني كله ولا تكلني إلى نفسي طرفة عين) رواه الترمذي

وقفة

إذا بدأ المقدم بتقديمك للآخرين فاتبع هذه المهارات:

- قف منتصباً.
- ابتسم.
- لا تكثر الحركة.
- لا تنشغل عنه.
- لا تفرقع أصابعك أو تفرك يديك.
- استمع له.
- اشكره.
- رحب بجمهورك.

وتذكر أن تقييم الجمهور لك يبدأ من النظرة الأولى.

إذا أردت تقديم المتحدث للجمهور فاتبع المهارات التالية.

١. اجمع المعلومات الأساسية عنه(الاسم- الدرجة العلمية- التخصص- العمل- مناصب وخبرات- الحالة الاجتماعية).

٢. اسأل المتحدث عما يريد إبرازه من معلومات في التقديم له.

٣. تأكد من نطق اسمه.

٤. تأكد من صحة المعلومات.

٥. للتشويق ابدأ بالمعلومات ثم توقف قليلاً قبل نطق الاسم.

٦. استخدم قاعدة (وقفة- فاصل- نبرة مختلفة) أي قف قليلاً قبل نطق الاسم ثم أفصل بين الاسم الأول والآخر ثم انطق الآخر بنبرة مختلفة).

مثل: رحبوا معي بالدكتور (وقفة) زغلول (فاصل) النجار (نبرة عالية).

٧. لا تطل في تقديمك له ولا تحرق موضوعه بالتفصيل فيه.

٨. لا تستدر إلى المتحدث وأنت تنطق باسمه بل تواصل مع الجمهور حتى تنتهي من نطق اسمه ثم استدر ناحيته.

٩. اشكره ورحب به ثم اترك المكان.



إضاءة

لا شيء يقضي على تفاعل مستمعيك وحماسهم كالفراغات الواسعة والمقاعد الخالية بينهم لأن الفرد داخل المجموعة يفقد تفرده واستقلاليته فيصبح تفاعله وانسجامه تبعاً لمن حوله، لذا اطلب (بلطف) منهم الاقتراب والتجمع في المقاعد الأمامية كأن تقول: اقترابكم مني يشعرني بالألفة معكم - أتمنى من الذين في الخلف أن يقتربوا لأستمتع بتعليقاتهم وأستفيد من مداخلاتهم، سمعت أن أسداً يتجول في آخر القاعة وأنا أخشى على الأسد منكم فنأمل أن تقتربوا ليتنفس الأسد الصعداء، وغير ذلك. وقد وجد عالم النفس سولومون اش في بحثه عن التأثير أن ٧٥٪ من الناس عند تفكيرهم في أمر ما يخالفون إدراكهم ويتبعون رأي الأغلبية أو رأي الجماعة.



مهارات التعامل مع المكبرات والمنبر

تظهر مهارات الملقي منذ قدومه وقبل وقوفه أمام الناس، فإذا عزمت على إلقاء كلمتك فامش بهدوء وثبات وابتسامة ناحية المنبر أو موضع الإلقاء؛ فإن كان هناك من يقدِّمك فاشكره على تقديمه لك، وابدأ بابتسامة صادقة تجاه جمهورك ثم باستهلال رائع حتى يكون الانطباع الأوَّليّ عنك إيجابياً.

وإن لم يكن هناك من يقدمك للجمهور فقدِّم نفسك (إن لزم الأمر) ثم انطلق في كلمتك وتذكر أن الابتسامة مفتاح القلوب وجواز سفر إلى العقول.



إذا تعطل أو توقف مكبر الصوت عن العمل أثناء حديثك فاغلقه واقترب من جمهورك وارفع صوتك وواصل حديثك حتى تنتهي الجزئية التي بدأتها ثم توقف وحاول إصلاح المكبر أو استبداله.



مهارات التعامل مع مكبر الصوت والمنبر:

١- قف منتصف المنبر أو منصة التقديم.

٢- قف على كلتا قدميك ولا تتمايل أو تتكئ.

٣- لا تمسك المنبر بيديك حتى لا تعطل استخدامهما.

٣- لا تجعل المايكرفون أمامك حتى لا يفقدك التواصل مع الجمهور.

٤- قف منتصب الظهر ولا تنثنِ للحديث في المايكرفون.

٥- ابتعد عن المنبر وكذلك المايكرفون بعداً مناسباً.

٦- نظم أوراقك وبطاقاتك المساندة وضعها أمامك قبل الحديث.

٧- عند شعورك بالتوتر (وهذا طبيعي) فاستخدم إحدى حيل الثقة، التي مرت بك.

الصوت والأسلوب

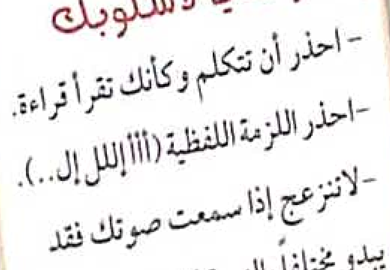
لكل منا صوت يميزه عن غيره وطريقة حديث خاصة به .

إنه شيء فريد كالبصمة يكشف عن شخصيتك ومزاجك ومشاعرك.

استعمالات الصوت:

سرعة الصوت - نبرة الصوت .

- لا تجعلها واحدة واجعلها تعبر عن المعنى.
- ارفع صوتك عند (الغضب - التهويل - التهديد - النداء...).
- اخفض صوتك عند (التأمل - الوصف الجميل - التعب - النهاية - الحزن...).



وصايا لأسلوبك

- احذر أن تتكلم وكأنك تقرأ قراءة.
-احذر اللزمة اللفظية (أأأ إللل إل..).
-لاتنزعج إذا سمعت صوتك فقد يبدو مختلفاً بالنسبة لك.
-كن متحمساً في إلقائك فالحماس:
1. ينسيك الخوف.
2. يؤثر ويقنع.
3. يشد الانتباه.
-كن طبيعياً وتفاعل مع كلماتك وكأنك تتحدث أمام أصحابك.
- مايخرج من القلب يلج إلى القلب.

سرعة الصوت

سريع .. بطيء ... وقوف

أسرع (في الجمل المعروفة «المملكة العربية السعودية، ﷺ».

وفق السياق «سنمر بعد قليل بعاصفة سريعة خطرة ويجب أن نرحل الآن وبسرعة من هذا المكان»

الوصف المتكرر، ودخل رجل طويل القامة عريض المنكبين)

أبطئ (في الفكرة المعقدة، ووفق السياق، وفي موضع الشاهد؛ للإثارة، للدعاء، للتأمل، وفي الحزن).

مثال: « لقد قلت كلمة لو مزجت بماء البحر لمزجته».

قف (عند تفاعل الجمهور - عند نهاية القصة للتشويق - بعد انتهاء جزئية من الكلام - بعد السؤال - بعد القول).

إضاءة

تدرب واستشر ومارس حتى تحسن من صوتك ليكون أكثر تأثيراً وقبولاً لدى الجمهور فإن لم تخرج كلماتك جيداً وفي أفضل صورة فإنها ستقع على آذان صماء .





إضاءة

لا تنزعج إذا سمعت صوتك عن طريق التسجيل، لأن ذبذبات صوتك انتقلت إلى المسجل عبر الهواء بينما أنت تسمع جزء من صوتك عندما تتحدث عن طريق أذنك الداخلية، التي تصل إليها ذبذبات الصوت عن طريق العظام، وانتقال الصوت عبر الجوامد بلا شك يختلف عنه عبر الهواء.

الصوت والأسلوب

- اجعل صوتك يناسب حجم المكان وموقع الجمهور.

- تكلم بوضوح.
- مثل انفعالاتك بصوتك.
- لا تقلد أحداً.
- اجعله مرناً يتوافق مع المعنى واللفظ.
- احذر التكرار اللفظي، ااا أو يعني يعني أو أقول أقول.
- لا تستعجل.



تذكر .. إن الحماس عدوى سريعة الانتقال منك إلى الجمهور، ولا تنس أن البرود عدوى كذلك.



تلقى جورج بوش تدريبات صوتية بعد فشله في انتخابات الرئاسة لعام ١٩٨٨م وذلك بسبب صوته العالي وأسلوبه العنيف.

تمرين

حاول أن تغير نبرات صوتك وأن تترجم مشاعرك من خلال صوتك.

ودخل الرجل الغريب مسرعاً غاضباً وقال: كيف تجرؤ على مثل هذا أيها الأحمق، فسكت الفتى ثم تأسف، وقال: لقد توفيت والدتي قبل قليل وهي بين يدي، وما أملك في الدنيا أعزَّ منها، عمَّ الصمت الموقف، وهدأ الرجل، ثم عاد وقد ملأ قلبه الندم والأسى.



فكر كما يفكر الحكماء، وتكلم كما يتكلم العامة.

ارسطو







يقول الشيخ الدكتور صالح بن حميد: (استمعت لكلمة للشيخ عبد الوهاب الطريري فبكيت فطلبتها منه مكتوبة فلما قرأتها لم أجد ما أبكاني).

فن الوقفات

فوائد الوقفة:

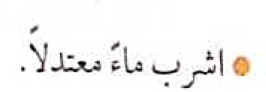
- تشد الانتباه.
- التهيؤ للمعنى المقبل.
- دفع اللبس.
- تساعدك على التنفس والاستراحة.
- تفادي الرتابة للتشويق.
- تساعدك على ربط أفكارك.

مواضع الوقف..

- بعد الاستهلال.
- قبل الختام.
- للتشويق.
- بعد القول.
- قبل وبعد الجمل الهامة.
- عند التشويش.
- بعد السؤال.
- عند نهاية القصة.
- بعد انتهاء جزئية من الكلام.
- عندما تبدأ الأحاديث الجانبية.
- عند التصفيق.
- عند الترقيم



توقف قبل الفكرة المهمة وبعدها، مثل: توفيت الأم (وقفة) لتتبدل حياة تلك الأسرة.



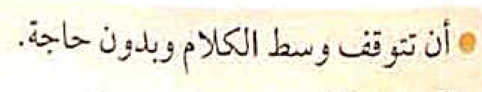
وصايا

- اشرب ماءً معتدلاً.
- تنفس من الأنف، و تنفس بعمق.
- قلِّد الأصوات واللهجات حتى تعطي صوتك مرونةً وتنوعاً.
- مرِّن اللسان وعظام الفكين وعضلات الرقبة.
- تذكر أن الوقفة تبدو لديك أطول مما تبدو للجمهور فلا تستعجل.
- الوقفة في الحديث هي بمثابة الفاصلة في الكتابة .
- الوقفة لن تنسيك بل تساعدك على جمع أفكارك.
- أغمض عينيك اذا توقفت بعد جملة حزينة وانظر إليهم إذا توقفت بعد سؤال أو توبيخ أو اندهاش.



تقول العرب: الخطابة فن الوقف
قال ﷺ: «أي شهر هذا؟
قلنا: الله ورسوله أعلم،
فسكت حتى ظننا أنه
سيسميه بغير اسمه...)
رواه م





- أن تتوقف وسط الكلام وبدون حاجة.
- أن تقول آآآ فهي مزعجة ومشتتة.
- أن تجعل مدة الوقفات متساوية.
- أن تجعلها طويلة فهي تدل على الارتباك والتردد.

مهارات التقديم للحفلات والمناسبات

١- تعرف على مناسبة الحفل، واطلع على فقراته وبرامجه.

٢- اطلع على ماسيقدم من قصائد أو كلمات أو عروض واقتبس منها مايفيدك للتقديم لها.

٣- أكتب مقدمة للحفل لا تتجاوز ثلاث دقائق تشمل على (بسمله - حمد - صلاة على النبي عليه السلام - سلام - ترحيب).

٤- الترحيب المتعارف عليه في المناسبات الرسمية يخص فيه الضيف الرئيس باسمه ثم يذكر من معه على وجه العموم ثم الجمهور ابتداءً بالعلماء ثم الوجهاء ثم عموم الحاضرين. هذا ماتعارف عليه ولك عدم الالتزام به أو الاختصار منه.

٥- أكتب مقدمة الحفل تاركاً مساحة سطر بين كل سطرين حتى تتمكن من الاستدراك والاضافة والتعديل وتفادى المفاجآت والتغيرات التي عادة تحدث في مثل هذه المناسبات. (يقول الشيخ ابن عثيمين -رحمه الله- لا ينبغي أن يجعل ابتداء الحفلات بالقرآن دائماً)

٦- تجنب عبارات الثناء المبالغة في إطرائها وكذلك العبارات الدارجة المشهورة واجعل تقديمك جزءاً أساساً في نجاح الحفل لامجرد تقديم اعتيادي.

٧- ضع مقدمة صغيرة قبل كل فقرة ستقدم لها، تصف فيها ما سيأتي وتلمح إليه.

٨- إذا قدمت فقرة المتحدث الذي يليك ليقرأ كلمة أو قصيدة فلا تترك المنبر خالياً بل قف به حتى يصل المتحدث إليه فالمنبر في الحفل كالراية في المعركة إذا تركت سقطت وهزم الجيش وعندما يصبح المنبر خالياً فإن الأحاديث الجانبية ستملأ أرجاء المكان.

٩-عندما تترك المنبر لمتحدث غيرك فلا تنس أوراقك فكثيراً مايأخذها المتحدث مع أوراقه بعد انتهاء مشاركته لتجد نفسك عند وقوفك للتقديم في وضع لا تغبط عليه.

١٠- احذر فلاشات وأضواء المصورين أمامك فقد تؤذي عينيك وتفقدك القدرة على القراءة من الأوراق لمدة ثوانٍ قليلة في عددها ولكنها طويلة على صاحبها ومحرجة في حقيقتها.

١١- في حفلات التكريم والتي يكرم فيها أسماء كثيرة ينبغي فيها التنسيق مع المسؤول عن ترتيب الشهادات أو الهدايا بحيث تكون مرتبة بحسب القائمة التي ستلقيها أمام الحضور.

١٢- عند ذكر أسماء المكرمين تأكد من نطقها بشكل صحيح ويجدر بك أن تأخذ في اعتبارك أن كل مشارك يستغرك تقريباً ٣٠ ثانية عند إعلان اسمه وحتى وصوله للمنصة ولا تستعجل في سرد الأسماء فيختل الترتيب لوصول أحدهم قبل الآخر ويجتمع المكرمون بلا تنظيم كل يبحث عما يخصه لذا من الجيد أن تذكر ثلاثة أسماء ثم تتوقف حتى يسعهم الوقت للحضور ويتسع المكان لهم للتكريم ثم تذكر ثلاثة أسماء أخرى وهكذا.

١٣- اجعل ختام الحفل قصيراً ولا تنس أن تشكر الداعمين والداعين والمنظمين والحضور.

١٤- اضبط الوقت وكن مستعداً للاختصار.

١٥- لا تنس ترقيم وترتيب أوراق التقديم واحرص على اقتناء نسخة احتياطية منها.

١٦- استخدم الألوان وعلامات الترقيم لتعينك على التقديم باحتراف.

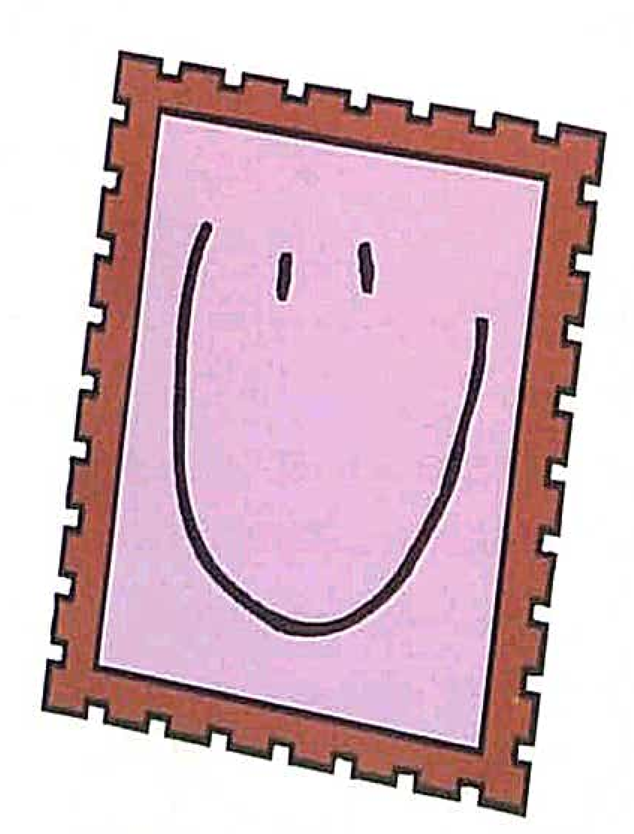
١٧- اكتب كلمة ابتسم في كل ورقة.

١٨- انظر إلى جمهورك لا إلى أوراقك وتواصل معهم بعينيك وابتسامة شدقيك.

١٩- انظر باتجاه الحضور لا إلى العرض أو التكريم أو المنظمين.

٢٠- يجب على المقدم التأكد من الصوت والإضاءة وزاوية التقديم قبل بداية الحفل وألا ينشغل بشيء منها أثناء التقديم فهي من مهام مهندس الصوت أو الديكور.

مهارات طرح الفكاهة



١) لا تعتذر بأنك لست ماهراً في سردها.

٢) لا تعدهم بأنهم سيستلقون على ظهورهم من الضحك.

٣) لا تحرقها (بعض المتحدثين يقول هذه النقطة ذكرتني بقول جحا وأنا كذلك أحب حماري؛ ثم يبدأ في سرد قصته بعد أن ذكر أجمل شيء فيها).

٤) تفاعل مع الطرفة.

٥) توقف بعدها قليلاً لتعطي فرصة للضحك أو التعليقات.

٦) لا تضحك على الجمهور أو تتندر على أحدهم.

٧) احذر الغيبة، كأن تضحك من قبيلة أو أهل بلد أو طائفة أو عاهة، أو لهجة.

٨) احرص أن تكون جديدة.

٩) المواقف الشخصية المضحكة أفضل أنواع الفكاهة.

١٠) إذا لم يضحك الجمهور فلا تأتِ بطرفة أخرى.



- الابتسامة الطبيعية تنسح تدريجياً ثم تختفي تدريجياً وهي متناسقة ومتساوية.
- الابتسامة غير الصادقة تكون غير متساوية وتختفي بسرعة.
- ابتسامة الغضب تستمر قليلاً ثم تختفي فجأة.
- الابتسامة الصادقة ارتفاع جانبي الشفتين وتفرقهما وظهور الأسنان وارتفاع الخدين.
- لا تقدم طرائف مباشرة بقصد الاضحاك فقط ولكن ألق عليهم طرائف تحمل معنى وتوصل رسالة لأنهم إن لم يضحكوا منها استفادوا من الرسالة التي فيها.



إن القلوب تمل كما تمل الأبدان فاطلبوا لها طرائف الحكمة.

«عبد الله بن مسعود»

ابتسم

> ابتسم عند لقاء جمهورك.

> يقول أبو الدرداء: (ما حدثنا رسول الله ﷺ حديثاً إلا وهو يبتسم) رواه مسلم.

> فالابتسامة جواز سفر للقلوب ومفتاح لرتاج النفوس وهي فوق كل ذلك صدقة.

> الابتسامة ظاهرة معدية، ودين سريع الانقضاء، وأنت عندما تبتسم فإنك تقول لجمهورك مرحباً .واعلم أنك إذا كنت لطيفاً بشوشاً عند الحديث سيكون الناس كذلك معك عند الاستماع، فكم بسمة فتحت قلباً عجزت عن فتحه صرخات الشعر والخطب.

40 حديثاً ورد في التبسم

الابتسامة هي أرخص طريقة تجدد بها مظهرك

(تشارلز جوردي)



جمهورك مرآة لك فإن ظهر عليك التوتر فسيظهر عليهم وإن ابتسمت ابتسموا وإن عبست تجهموا في وجهك.



اضحك مع جمهورك ولا تضحك عليهم.



5٪ من المتحدثين لديهم القدرة على إلقاء الطرائف باحتراف، فكن على قدر التحدي.



العيون

بها نشرح، وبها نجرح، وبها نرفض، وبها نسمح.
بها نستعطف، وبها نهدد.
بها نعبر، ونتواصل، وننهش.
بها يمكن أن نكتشف عالمنا الداخلي لمن حولنا.
وبها نكتشف خفايا عالمهم.

رب طرف أفصح من لسان.

إن كاتمونا القلى نمّت عيونهم

والعين تظهر ما في القلب أو تصف

وقال ابن أمية :

إذا قلوب أظهرت غير ما

تضمره أنبأتك عنها العيون

وقال الشاعر حيص بيص العراقي :

العين تبدي الذي في نفس صاحبها

من المحبة أو بغضاً إذا كانا

والعين تنطق والأفواه صامتة

حتى ترى من ضمير القلب تبيانا

وقال الشاعر التعاويذي :

والعين تبدي من عينَي صاحبها

إن كان من حزبها أو من أعاديها

يتحادث الناس بنواظرهم، وحديثهم لا يحتاج إلى ترجمة متى قالت العين قولاً وقال اللسان قولاً آخر فالصادق هي لا هو، والعمدة على قولها لا قوله.

نعم إن العيون ليست وسيلة فقط لرؤية الخارج، بل هي وسيلة بليغة للتعبير عما في الداخل ونقله للخارج.

فهناك النظرات القلقة المضطربة، وغيرها المستغيثة المهزومة المستسلمة، وأخرى حاقدة ثائرة، وأخرى ساخرة، وأخرى مصممة، وأخرى سارحة لا مبالية، وأخرى مستفهمة وأخرى محبة، وهكذا تتعدد النظرات المعبرة.

والإنسان في تعامله مع لغة العيون يتعامل معها كوسيلة تعبير عما في نفسه للآخرين، وكذا يتعامل معها كوسيلة لفهم ما في نفوس الآخرين من خلالها.

التعبير الأمثل بالعيون

إذا أردت إيصال مرادك بعينيك فاحرص على الأمور الآتية :

١) أن تكون عيناك مرتاحتين أثناء الكلام مما يُشْعِر الآخر بالاطمئنان إليك والثقة في سلامة موقفك وصحة أفكارك.

٢) تحدث إليه ورأسك مرتفع إلى الأعلى، لأن طأطأة الرأس أثناء الحديث وفقدان التواصل البصري، أولى مراتب الانفصال عن الجمهور.

٣) لا تطل التحديق بشكل محرج فيمن تتحدث معه.

٤) احذر من كثرة الرمش بعينيك أثناء الحديث، لأن هذا يشعر بالقلق والاضطراب.



كلما زاد اتصالك البصري كلما زاد انتباه الناس إليك .

المسح البصري للجمهور

- لا تفقد تواصلك البصري معهم.
- انظر إليهم ولا تخف من كثرتهم.
- انظر إلى كل واحد منهم وكأنك تتحدث إليه.
- عند الخوف انظر إلى جباههم أو فوق رؤوسهم مباشرة.
- عند القراءة من ورقة اقرأ قليلاً ثم ارفع رأسك، وهذا أفضل من رفع البصر بعد كل كلمة.
- وزِّع نظراتك في كل جوانب الجمهور ولا تغفل جانباً وتركز على آخر.
- احذر النظر إلى المكفهر أو العابس فقد يؤدي إلى توترك.
- احذر النظر كذلك إلى المبتسم لأنه قد يأسرك فتتواصل معه وتغفل الآخرين، وضابط ذلك أن توزع نظراتك.

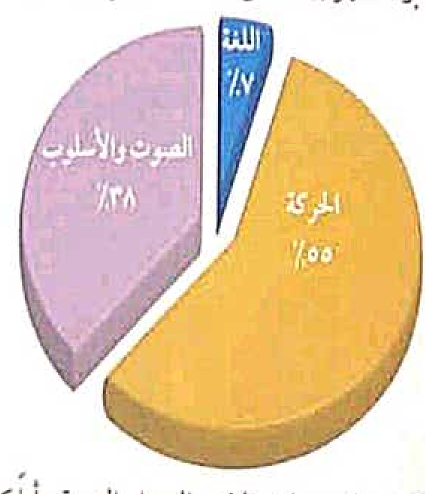
إضاءة

أحذر من النظرات الساخرة الباهتة أو المتعالية إلى من تتحدث إليه لأن ذلك ينسف جسور التفاهم والثقة بينك وبينه، ولا يشجعه على الاستمرار في التواصل معك ورب نظرة أورثت حسرة .

كن عادلاً في اللحظ واللفظ فمعظم الحضور يقرؤون ما بين السطور

لغة الجسد

تعتبر الحركة أكثر تأثيراً من محتوى الحديث وكذلك من الأسلوب فقد أثبتت دراسة البرفوسور «ألبرت مهرابيان» من جامعة كاليفورنيا أن ..



اعلم أن الناس يصدقون لغة جسدك أكثر من كلماتك

وقد اختلف علماء الاتصال على النسبة وأياً كان اختلافهم فقد أجمعوا أن تأثير الحركة أبلغ، ثم الصوت، ثم الكلمات.

فالعقل يرى ثم يسمع وبالتالي يحكم على ما يشاهد.

- الواعي ينتبه للمقصود لا الموجود، اللاواعي ينتبه للموجود لا المقصود.

فإذا أردت أن تؤثر فلتتطابق كلمتك مع حركتك؛ ليكون المقصود والموجود متفقين.

اللاواعي ينتبه لحركتك (الموجود) ولا ينتبه لكلامك (المقصود).

الواعي ينتبه لكلماتك(المقصود) ولا ينتبه لحركاتك(الموجود).

لا تنسَ فالكثير يغفل عن هذا ..

أثبت العالم ألبرت مهرابيان تفوق لغة الجسد في عملية الاتصال وأنها أكثر عناصر الاتصال تأثيراً إذا **كانت الرسالة مشوشة أو متناقضة أو فاقدة للمصداقية**، بمعنى: إذا حدث أي خلل في عملية الاتصال فإن العقل يصدق لغة الجسد ويتأثر بها، أما إذا كانت الرسالة واضحة أوغير متناقضة ومصداقيتها عالية فإن عناصر الاتصال (الكلمات - الصوت - الحركات) تعمل بشكل متكافئ وتأثير متساوٍ، فلو قال أحبكم وهو عابس الوجه فالعقل سيتأثر بلغة جسده لا بكلماته لأن لغة الجسد أقوى عند **تناقض الرسالة**.

إضاءة

أيها الناس (لا تضمروا لنا بغضاً فإنه والله من يضمر لنا بغضاً ندركه في فلتات كلامه وصفحات وجهه ولمحات عينيه)

الخليفة المأمون



إضاءة

معرفتك بلغة جسد الجمهور ودلالاتها تجعلك تشتم الدخان قبل وقوع الكارثة.



إضاءة

إذا أحسست بعدم وضوح فكرتك فإنك ستطيل الحديث وإذا أحسست بوضوح فكرتك وروعة أدائك فإنك ستطيل الحديث **لذا كن واعيا بوقتك وهدفك ولغة جسد جمهورك.**



تعلم لغة الجسد



قد تضطر إلى الإشارة باصبعك لتوجه المسؤولية الفردية.

١- كن طبيعياً في التعبير عن حديثك.

٢- اجعل حركتك لتوضيح حديثك.

٣- عدم تناسق الحركة مع الكلمة يؤدي إلى التشويش.

٤- لا تشر بإصبعك إلى جمهورك فهي توحي بالاتهام؛ فأشر براحة يدك إلى جمهورك أو بأصبعك ولكن إلى أعلى أو إلى جانبي الجمهور.

٥- اجعلها تعكس مشاعرك.

٦- وظفها للتوضيح لا للتشويش.

مزايا الحركة

- تعكس المشاعر.
- تشد الانتباه.
- تدعم الحديث.
- تساعد على الفهم.
- سهلة التعلم.
- يبدأ أثرها منذ قدومك ووقوفك قبل الحديث وأثنائه وبعده.

د. طارق السويدان.



إضاءة

كلما زاد عدد الحواس زاد مدى الاستقبال.



كلما استطعت أن تشغل الحواس كلما كان حديثك مؤثراً ومشوقاً وأداؤك رائعاً.



يزداد اهتمام الآخرين لما يرون ٢٥ ضعفاً لما يسمعون.

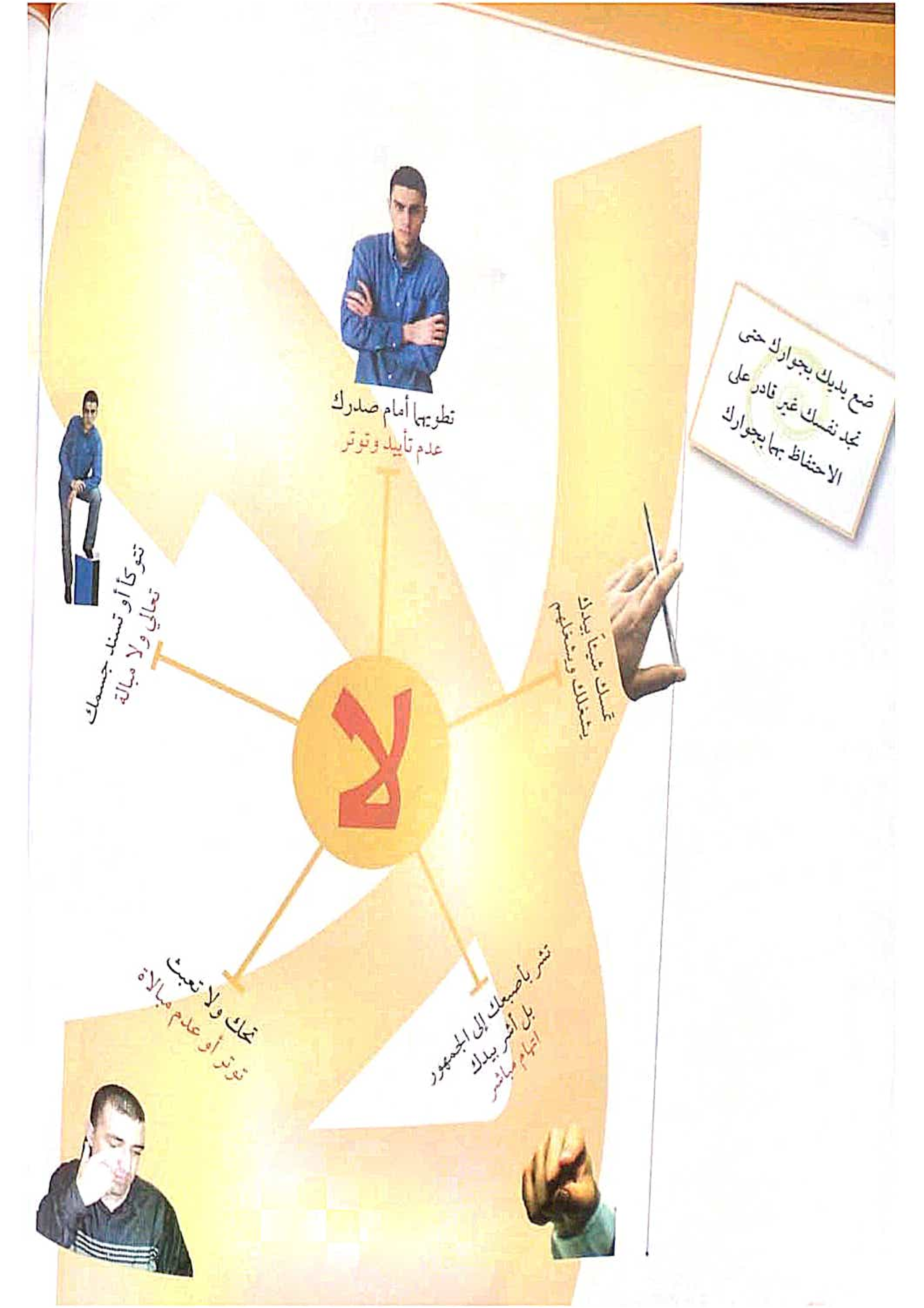


عند الإلقاء: الوقوف خير من الجلوس فقد أثبتت الدراسات أن القدرة على توصيل المعلومة تصل إلى:

٥٢٪ عند حديثك وأنت جالس.

٧٢٪ عند حديثك وأنت واقف.

والمشي المتزن خير من الوقوف.


ضع يديك بجوارك حتى
تجد نفسك غير قادر على
الاحتفاظ بهما بجوارك
لا
تطويهما أمام صدرك
عدم تأييد وتوتر
تتوكأ أو تسند جسمك
تعالي ولا مبالاة
تمسك شيئاً بيديك
يشغلك ويشغلهم
تحك ولا تعبث
توتر أو عدم مبالاة
تشر بأصبعك إلى الجمهور
بل أشر بيدك
اتهام مباشر

لغة الجسد عند الجمهور

استخدمها في التعبير واقرأ من خلالها جمهورك.

لغة الجسد هي مجموعة حركات تؤدي إلى معنى كالكلمات تؤدي إلى جملة.

تنقسم لغة الجسد إلى ثلاثة أقسام:

لغة سلبية (رفض-تشكيك-ملل-معارضة-توتر-لامبالاة).

لغة إيجابية(تأييد-انتباه-موافقة-حماس-قبول-ارتياح-اهتمام).

لغة محايدة(تأمل-دهشة-تفكير-حيرة).

الحركة	المعنى
إمالة الرأس على أحد الجانبين	إيجابي
هز الرأس أعلى وأسفل	إيجابي
هز الرأس بعنف أعلى وأسفل	سلبي
حك الرأس	محايد
اللعب بشعر الرأس	سلبي
اليدان متقاطعتان خلف الرأس	سلبي
الإصبع على الخد	محايد
هز الرجل	سلبي
ميل الجسد إلى الأعلى	إيجابي
شد الأذن	سلبي
رفع الحاجب قليلا	محايد
طرق الطاولة بإصبع أو قلم	سلبي



قراءة لغة جسد المستمعين هي مهارة تستطيع من خلالها التنبؤ بحالتهم الشعورية أثناء حديثك.



عليك الاهتمام بقراءة لغة جسد المستمعين، فالمتحدث البارع يغلق فمه قبل أن يغلق الناس آذانهم.

الحركة	المعنى
اليد على الحنك	سلبي
اليدان متقاطعتان أمام الصدر	سلبي
العبوس في الوجه	سلبي
طأطأة الرأس للأرض في عبوس	سلبي
رفع الحاجبين مع ضم الشفتين	سلبي
تقطيب الحاجبين مع ابتسامة خفيفة	إيجابي
إذا رفع حاجبه وأمال رأسه يميناً ويساراً	محايد
حكَّ الأنف أو مرَّرَ يديه على أذنيه أو فرَكَ شحمة الأذن.	سلبي
إذا لمس أو حك ما بين الأنف والشفة العليا	سلبي
رمش العين بشكل متكرر	سلبي
كثرة الأحاديث الجانبية	سلبي
النظر إلى الساعة بكثرة	سلبي
التسجيل والكتابة	إيجابي

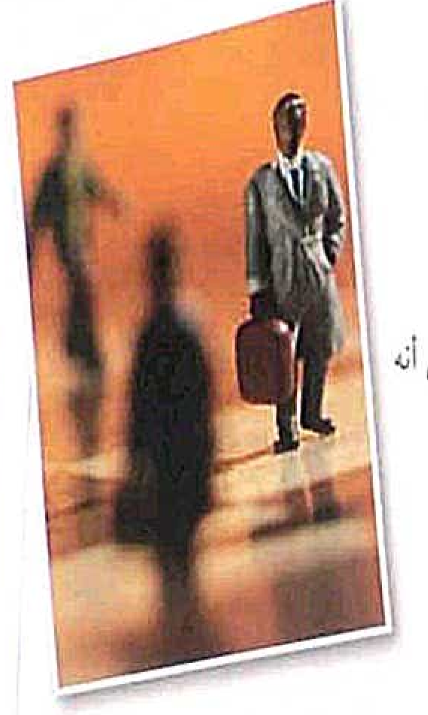


كما أن اللغة المنطوقة تتكون من عدة كلمات تعطي معنى معين فكذلك لغة الجسد فهي عدة حركات تعطي معنى معين ولا يصح تفسير حركة واحدة والجزم بدلالتها.

مثلاً: من وضع يديه أمام صدره (هذه حركة واحدة) هنا لا يدل على عدم التأييد ولو تبعها مثلاً هز للرجل أو طرق بالقلم أو نظر إلى الساعة فعندها أجزم بتوتر من أمامي لوجود عدة حركات تدل على معنى معين.

اهتمامك بلغة جسد المستمعين ومقدرتك على فك رموزها تجعل منك قادراً على اختيار الوقت المناسب للدعابة أو التوقف أو الإيجاز أو الإطناب.

بعض مدلولات لغة الجسد



الأكتاف

إذا أسدل يديه وأنزل أكتافه إلى أسفل فإن ذلك دلالة على أنه محبط ويشعر بالملل وغير متحفز.

إذا انتصب ظهره وشد كتفيه دل ذلك على التحفز.

العينان

- النظرة الثابتة الهادئة تدل على الارتياح.
- سرق النظر إليك بحيث يصرف نظره عنك عندما تقع عينك عليه دليل على الخجل منك ودليل انجذابه إليك.
- اتساع العينين وارتخاء عضلات الوجه دليل الحب والإعجاب.
- المستمع المرآة الذي يقلدك يدل على أنه معجب بك أو يحبك.
- رفع الحاجب وتوسع العين وفتح الشفة قليلا دليل الانبهار والتعجب.
- التصاق الحاجبين وضم الشفتين واتساع العينين يدل على ارتباك وترقب.
- تضييق العينين أو النظر من الأعلى يدل على عدم الارتياح والغضب والتعالي.
- النظرة الثابتة مع بشاشة الوجه تدل على الترحيب.
- النظرة الثابتة مع جمود الوجه يدل على الغضب وعدم الترحيب والتشكيك.
- رفع الذقن إلى الأعلى دليل على التكبر وحب الانتقاء.
- نزع النظارة ووضعها بسرعة على الطاولة دليل الغضب.
- النظرة من فوق النظارة تشير إلى التعالي وقد تشير إلى اختبار الكلام والتفكير الناقد فيه.



الساقان

- الساقان المتباعدتان عن بعضها البعض عند الجلوس دليل على الانفتاح والثقة.
- اتجاه الساقين إلى الخارج حتى وإن كان الجزء الأعلى متجهاً إلى المتحدث فهذا دليل على الرغبة في الخروج.
- الساق فوق الأخرى دليل على الاستقلال وربما عدم الاكتراث وأنه غير مقيد بالشكليات والرسميات.
- بسط الساقين أمام صاحبها سواءً تقاطعا أم لا، يدل على الهيمنة ويدل على أن صاحبها صعب المراس وقد يكون أنانياً.

القدمان



- إذا كانت قدما الشخص إلى جانب بعضهما ووضعتا بثبات على الأرض وهو في مواجهتك دل على أنه متحفز وصادق.
- النقر بالقدم على الأرض أو هز أحدهما يدل على الملل والرغبة في الانصراف.
- مد الساقين إلى الأمام يدل على الملل.

اليدان

إذا مرر إصبعه على خده وهو ينظر إلى أسفل دل على أنه يفكر تفكيراً عميقاً فيما تقول.

- وضع اليدين على الفخذين وإبراز المرفقين يدل على ثقة زائدة واستقلال وعدم الحميمة، كأنه يقول لا تتعامل معي الآن؛ وقد تدل على الرغبة في الرحيل والانصراف.
- قبض اليد وإخفاء الإبهام يدل على عدم الارتياح والقلق وإخفاء الغضب.
- الإمساك بشيء يدل على عدم الأمان مثل إمساك المقعد أو طرف الطاولة.
- إذا كانت اليدان مفتوحتين والأصابع ممدودة ومرتخية دل على الاهتمام والانفتاح وأنه يرحب بك.
- قبض إصبع الإبهام بينما الأصابع ممدودة أو العكس الأصابع منقبضة والإبهام ممدود ومشدود يدل على أن الشخص متوتر ومتصلب في رأيه (عنيد).
- العبث بشيء أمامه يدل على نفاد الصبر - التوتر - الملل.
- قضم الأظافر وشد الجلد الميت ولَيّ اليدين يدل على الملل والقلق أو التوتر.
- شبك الأصابع ولف أصبعي الإبهام بحركة دائرية دليل الملل.
- تلامس أطراف اليد اليمنى بأطراف اليد اليسرى بطريقة هرمية دليل على الاعتزاز والثقة وربما الغرور.

نصائح

- ابتسم.
- قف على كلتا قدميك.
- حرِّك يديك وعبِّر بهما عن الموصوفات (الارتفاع - الجهات - التعب - القوة - الزمان).
- استعمل أصابعك.
- استعمل تعابير وجهك.
- اجعل حركتك مكملة لحديثك حتى لا تكون الحركة مشوشة.
- احذر من اللزمة الحركية كأن ترفع يدك اليمنى فقط وتكرر نفس الحركة رغم اختلاف المعنى.
- البس ما يناسب المكان والحديث.
- تجنب اللباس الغريب والمبالغة في الأناقة، فالاعتدال في كل شيء مطلوب.

من أقوى عمليات الاتصال غير المنطوق والتي يمكنك استخدامها أمام مستمعيك.

كيف تتحرك ويكون لحركتك معنى ولوقوفك معنى وخطواتك معنى؟

لقد أقام الممثل جوني كارسون عرضه التمثيلي لمدة ٢٧ عاماً وهو يقف دوماً في نفس المكان على خشبة المسرح؛ حيث كانت هناك نجمة معلقة في الاستوديو لكي يحدد بها المكان الثابت الذي سيبدأ عرضه فيه، فعندما يذهب ويقف في النجمة كان الجمهور يستعد للضحك حتى قبل أن يتكلم لأن الجمهور تعلَّم أن الممثل إذا وقف تحت النجمة فإنه سيقول فكاهة.

لذا ارتبط هذا المكان بقول الفكاهة وهذا ما يسمى بالإرساء المكاني، أي أن الفكاهة وضعت مرساتها لتقف في هذا المكان مثل السفينة التي تضع مرساتها لتقف عند مكانٍ معين، فكيف يستفيد الملقي من هذه الاستراتيجية؟



هل سبق لك أن شممت عطراً فتذكرت موقفاً ما، أو سمعت أنشودة أو شريطاً فتذكرت بعض الأحداث؟ معظمنا يشعر بذلك والسبب أن الموقف والحدث ارتبط في ذهنك وانتقل إلى ذاكرتك عبر مجموعة من الارتباطات.

وبمجرد أن تتعرض لأحد هذه الارتباطات فإن عقلك يستدعي كل ما يتعلق بهذا الارتباط، فرائحة العطر مثلاً ارتباط يذكرك بموقف ما، وهذا ما يسمى بالمرسى أو الرابط.

دعني أقدم لك مثالاً توضيحياً:

إذا أردت أن تقدم كلمة أو دورة أو عرض ما، فعليك اختيار ثلاثة أماكن أمام الجمهور لكي تتكلم فيها

المنطقة أ: حيث ستقوم بأداء معظم كلامك في هذه المنطقة ودعنا نسميها المنطقة المركزية أو المحايدة.

المنطقة ب: وهي المنطقة التي فيها ذكر الجوانب الإيجابية في الموضوع وكذلك الفوائد والفكاهة.

المنطقة ج: ويتم عرض الجانب السلبي للموضوع والأخبار السيئة.

الجمهور

ج	أ	ب

هندسة المسافة

إن لكل مستمع مساحة خاصة له لا يسمح لأحد باقتحامها لذا يجدر بالمتحدث أن ينتبه لذلك.

- وازن بين العلاقة والمسافة.
- تقدم مع تقدم البرنامج.
- لا تقترب أو تلامس أحد المستمعين في الدقائق الأولى من حديثك.
- إذا أردت أن تصف شيئاً سيئاً فابتعد عنهم بخطوات إلى الخلف وعندما تريد ترغيبهم والنصح لهم والتعاطف معهم فأقترب منهم واخفض صوتك وابطيء حركتك.
- ارجع إلى الوراء وارفع صدرك إذا أردت أن تخاطب الذين في الخلف.
- من الجيد أن تكون على مسافة بعيدة نسبياً في المحاضرات الأكاديمية المتخصصة. فالناس عادة تزداد مساحتهم الخاصة بازدياد مكانتهم.

حيث تبدأ حديثك - وأنت تقف في المنطقة (أ) - عن أهمية الإلقاء وتعريفه وأنواعه، ثم تنتقل إلى المنطقة (ج) لتذكر صفات الملقي السيئ وطرق الإلقاء الضعيف والأخطاء التي يقع فيها الكثير من المتحدثين. ثم تنقل بسلاسة إلى النقطة (ب) لتذكر مهارات المتحدث البارع وتبدأ بتحفيز المستمعين عن كيفية استخدام نبرات الصوت في التأثير على الآخرين؛ وعندما تريد أن توضح للناس أن الإلقاء ليس مجرد صراخ وهتاف فإنك تنتقل بكل سلاسة إلى النقطة (ج) وعندها يرتبط في أذهان المستمعين أن المتحدث هنا سيتكلم عن الجوانب السلبية وهناك عن الجوانب الإيجابية.

أما النقطة (أ) فهي نقطة الحديث المحايد والشرح والتفصيل.

والجزء الممتع كذلك في هذه الاستراتيجية هو في موضوع الأسئلة..

فعندما يسألك أحدهم عن كثرة الإيماءات في الإلقاء فإنك تنتقل إلى النقطة (ج) وتبدأ بسلبيات كثرة الحركة ثم تقول: (ولكن المتحدث المحترف - تقولها وأنت تسير بهدوء إلى المنطقة (ب) - هو الذي يتحرك بحركات توافق السياق).

ولو سألت أحدهم عن رأيه في نقطة معينة ثم اتجهت إلى النقطة (ج) فإن الجميع سيعلمون أنها سيئة رغم أنك لم تقل شيئاً، لأن الأخبار السيئة ارتبطت في المنطقة (ج) كل هذا يحدث بطريقة تلقائية لا يشعر بها الجمهور، وهي من أقوى مهارات التواصل والتأثير في المستمعين ولا يلزم أن تكون (٣) مناطق؛ فلك ما شئت من تقسيم ولكن كثرة المراسي قد تشوش على المستمعين لذا ننصح باستخدام (٣) مناطق للإرساء.



علامات جيدة تقرؤها في جمهورك

هناك عدة عوامل تساهم في استمتاع الجمهور من عدمه.

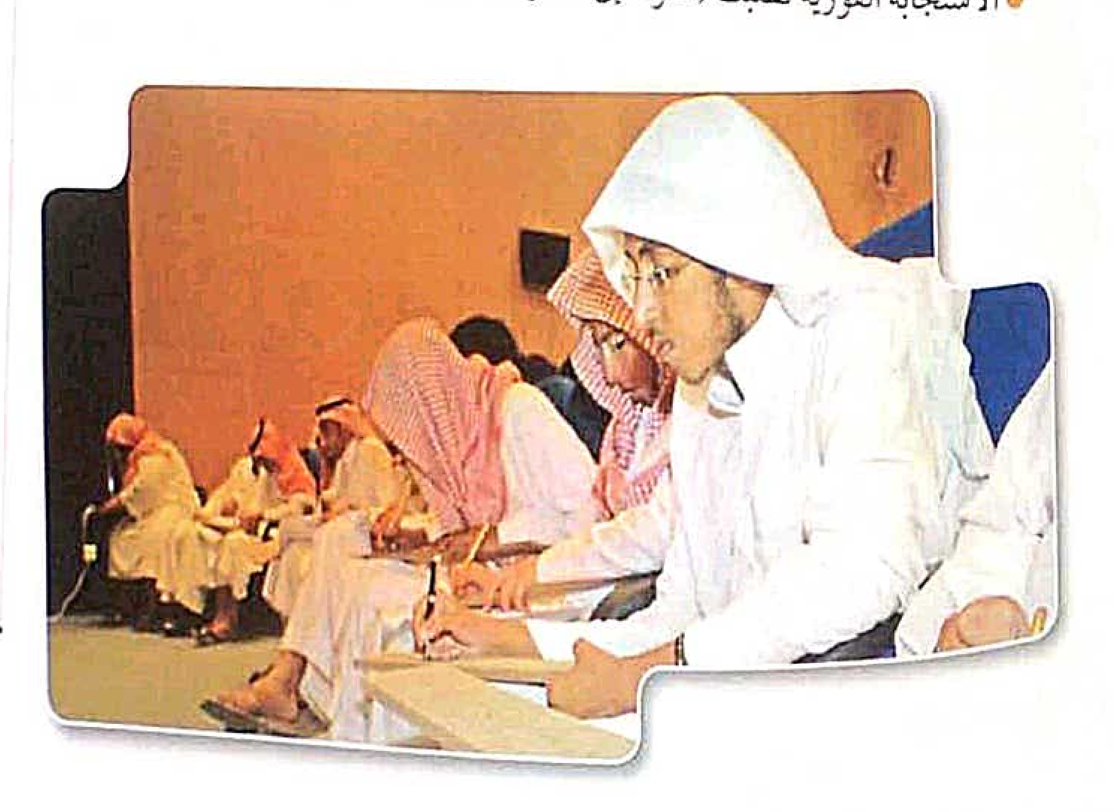
(كالإضاءة -والتكييف-والراحة في الجلوس- وضوح الصوت-شاشة العرض-ضيق المكان-التهوية وغيرها...) ولكن تذكر أنك تبقى العنصر الأكثر تأثيراً من بين تلك العوامل.

- هز الرأس وهو (دليل الموافقة والتأييد).
- ميل الجسد إلى الأمام مع عدم تقاطع يديه أو أصابعه (انتباه).
- النظر المستمر إليك وعدم التشاغل عنك (تركيز).
- ميل الرأس على أحد الجانبين مع النظر إليك (تفكير وتأمل).
- الابتسامة أو الضحك (قبول).
- ترديد كلماتك (تفاعل).
- الكتابة وتسجيل النقاط (تفاعل).
- طلب إعادة الحديث (اهتمام).
- التصفيق (تفاعل واستحسان).
- المشاركة في إكمال حديثك عندوقفاتك وبعد سؤالك (تفاعل).
- الاستجابة الفورية لطلبك (العودة إلى المذكرة أو تغيير المكان أو مشاركتك في تمرين) (تفاعل).



(وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ لَهْوًا انفَضُّوا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ قَائِمًا قُلْ مَا عِندَ اللَّهِ خَيْرٌ مِّنَ اللَّهْوِ وَمِنَ التِّجَارَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ) (الجمعة: ١١).

انشغال الجمهور عنك ليس دليلاً قاطعاً على ضعف أدائك بل قد يكون هناك ما أشغلهم عنك.



علامات سيئة تقرؤها في جمهورك



- الملل وكثرة الحركة.
- كثرة الدخول والخروج.
- النظر إلى الساعة.
- عدم التفاعل أو قلة المداخلات أو الأسئلة.
- الجلوس واليدان خلف الرقبة وتقاطع الساقين.
- النظر في أنحاء الغرفة أو تقليب الصفحات أو التلوين والرسم في الأوراق.
- التثاؤب المستمر أو النعاس وربما النوم.
- هز الأرجل والحك المستمر دليل التوتر والملل.
- كثرة الأحاديث الجانبية.
- عدم الاستجابة أو عدم المبادرة.
- التشاغل بشيء يمكن إهماله (كلقط الخيوط -الأزرة-الجوال...).
- كثرة تقاطعات الجسد (كاليدين والقدمين والأصابع).
- الاستناد إلى الكرسي مع طي اليدين على الصدر وضم الشفتين.



المتحدث البارع هو الذي يجعلك تنصت إليه أثناء وجوده وتفكر فيه بعد خروجه.



إذا أردت أن تنشرح قلوب الناس لحديثك فعليك بأمرين:

الأول: حدثهم فيما يعنيهم، وفيما يحبون.

الثاني: عليك بالإيجاز فهم قد أحسنوا إليك بالاستماع وعليك ألا تسيء إليهم بالإطالة.

(زكي الحريول)

فوائد توجيه الأسئلة

- معرفة مدى الاستيعاب.
- إعادة التوازن عند ارتباكك.
- إثراء الحوار.
- شد الانتباه.
- تحديد مستوى المعرفة.
- بناء التواصل مع المستمعين.
- لازالة التوتر عند بعض المستمعين

مهارات توجيه الأسئلة

- تجنب السخرية.
- لا تقل: هل يوجد سؤال؟
وقل: ما أسئلتكم؟
- تجنب الأسئلة المغلقة المبدوءة بـ (هل).
- تجنب التحدي في أسئلتك.
- لا تسأل من لم يتبرع بالإجابة.

مهارات استقبال الأسئلة

١- دقيقتان لكل مداخلة.
٢- لا تقاطعه.
٣- أثنِ على السائل.
٤- أعد السؤال حتى تتأكد من فهمك له وحتى تُسمعه الآخرين.
٥- أجِّل الاجابة: إذا كانت مجهولة لديك أوتحتاج إلى تفصيل، أو فيها خصوصية أو قد تشوش على الآخرين.
٦- اطلب رأيه إذا سألك عما لا تعرف أو في غير تخصصك.
٧- حوّل الإجابة إلى الجمهور إذا سألك عما لا تعرف أو في غير تخصصك أو في غير موضوع حديثك.
٨- تأكد من إصابة الإجابة وقل: هل أجبتك على سؤالك؟
٩- إذا كنت لا تعرف الإجابة فقل: لا أعلم وبكل بساطة فقد قالتها الملائكة لربها فكيف لا تقولها.

إضاءة

إن قولك لا أعلم يوصل رسالة خفية بثقتك وصدقك، وأن كل ما قلته سابقاً كنت فيه صادقاً.

إضاءة

هذا ما سأله الأستاذ أحمد....
وتعقيباً على سؤال الأخت فاطمة...
عندما تذكر اسمي فإنك تشعرني بالأهمية.



إضاءة

عن ابن عمر رضي الله عنه قال: جاء رجل إلى النبي ﷺ فقال: يا رسول الله، أي البقاع خير؟ قال: لا أدري.
ويقول علي رضي الله عنه: (ما أبردها على قلبي إذا قلت لا أعرف، لشيء لا أعرفه).. فإذا كان سيد الخلق وأعلمهم وأعظمهم يقول لا أدري فمن الطبيعي أن أقول لا أدري لشيء أجهله.

من تكلَّم فيما لا يعلم .. اتُّهِمَ فيما يعلم.

مهارات العرض والتقديم

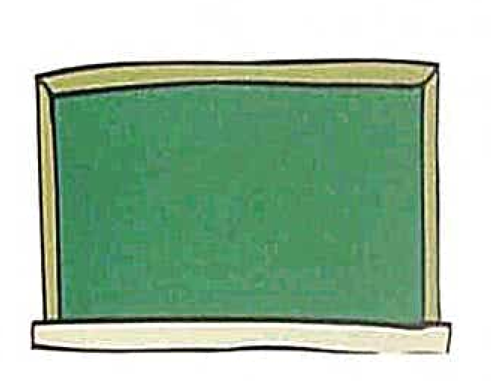
أثبتت دراسة أجرتها جامعة مينيسوتا أن الملقي الذي يستخدم وسائل إيضاح يكون أكثر إقناعاً بنسبة ٤٣٪ ممن لا يستخدم منها شيئاً.



عن ابن مسعود قال: خط النبي ﷺ خطاً مربعاً وخط خطاً في الوسط خارجاً منه وخط خطوطاً صغاراً إلى هذا الذي في الوسط من جانبه الذي في الوسط وقال: «هذا الإنسان وهذا أجله محيط به، وهذا الذي خارج أمله، وهذه الخطوط الصغار الأعراض، فإن أخطأه هذا نهشه هذا وإن أخطأه هذا نهشه هذا».

رواه البخاري

عارض الشفافيات



السبورة أو اللوح



وسيلة الإيضاح قد تكون أفضل وسيلة للتشويش ولغموض فكرتك ولتشتيت انتباه جمهورك إذا أسأت استخدامها.

اللوحة الورقية (FLIP CHART)

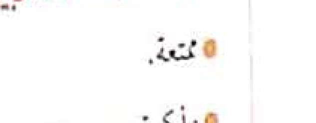




البروجيكتور PROJECTOR

فوائد وسائل الإيضاح:

- ممتعة.
- مذكرة.
- تساعد على الفهم.



الجمهور جاء لينظر لك ويستمع إليك لذا تخلص من كل شيء حولك يمكن أن يشاطرك انتباه جمهورك.



فوائد استخدام المعينات البصرية

١. أسلوب شيق ويلفت الانتباه.

٢. استيعاب أعلى واستثارة لخيال الجمهور.

٣. من السهل توضيح المعلومات المعقدة باستخدام الوسائل البصرية.

٤. الصورة تنقل المعلومة بدقة أعلى من الكلمات (ليس الخبر كالمعاينة).

٥. مدة تذكر الصور تفوق تذكر الكلمات بخمسة وعشرين ضعفاً.



كمية المعلومات الهائلة الموجودة حولنا وبوسائل متعددة تلزم الملقي أن يكون أكثر تشويقاً منها في طرح الأفكار وإيصال الرسالة.

من وسائل الإيضاح عند الإلقاء.



١. شرائح العرض.

٢. رسومات بيانية.

٣. تسجيلات صوتية.

٤. صور مرئية أو أفلام.

٥. مجسمات ونماذج.

٦. اللوح أو السبورة.

٧. نشرات.

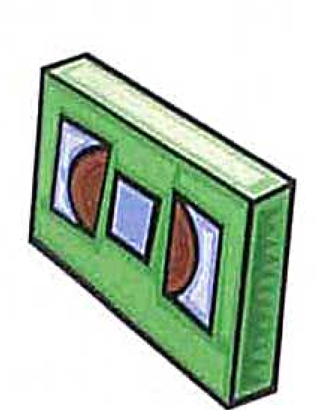
٨. معينات الإخراج السينمائي.

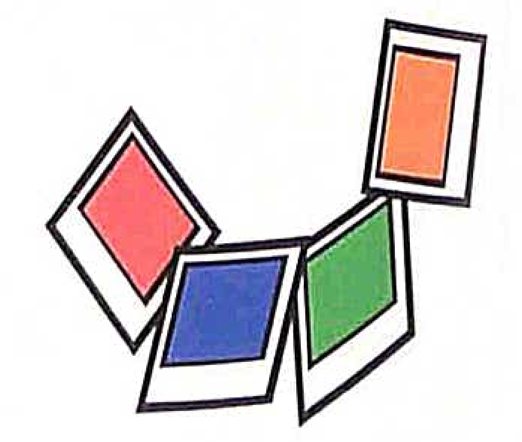
٩. تمثيل الأدوار.





الكلمات ترسم صوراً في الذهن والصور تحفر كلمات في الذاكرة





عند اختيار وسيلة الإيضاح لا بد من مراعاة:

الهدف - الجمهور - المكان - الوقت المتاح - الموضوع - الإمكانات - التكلفة - القدرة في التعامل معها.

فالمكان المفتوح في النهار لا تصلح معه بعض الوسائل كالبروجيكتور أو التلفاز، والأعداد الكبيرة لا تصلح معها اللوحة الورقية.

وصايا عند استخدام وسيلة الإيضاح:

١- أن تكون مناسبة للمكان والجمهور والموضوع والوقت.

٢- أن يستفيد منها الجميع.

٣- أن تكون جذابة ومتناسقة الألوان.

٤- الرسومات البيانية تختصر الكثير والصورة أبلغ في التعبير، والمجسمات أكثر تشويقاً.

٥- قاعدة (٥X٥) بمعنى ألا يزيد عدد الأسطر عن ٥ أسطر، وعدد الكلمات في السطر عن ٥ كلمات حتى لا تزدحم الكلمات وتتعذر قراءتها.



إضاءة

لو كان عدد جمهورك ثلاثين مشاركاً وكانت أوراق التمرين التي معك لا تكفي إلا خمسة وعشرين مشاركاً فنصيحتي لك ألا تبدأ التمرين قبل توفيره للجميع.
والقاعدة في ذلك تقول: إذا كانت الوسيلة لا يستفيد منها الجميع فلا حاجة لها.

نصائح استعمال الأفلام:



١- لا بد أن تكون اللغة واضحة.

٢- ألا تزيد المدة عن ٢٠ دقيقة ولا تقل عن ٥ دقائق.

٣- أن تكون الإضاءة مناسبة.

٤- أن يتناسب حجم الشاشة مع عدد الحضور؛ ومعيار ذلك أن تحدد بوصة لكل مشارك فإذا كان العدد ٢٥ مشاهد فاستخدم شاشة ٢٥ بوصة وهكذا، فإذا زاد العدد عن ٧٥ فيُفضَّل استخدام شاشة البروجيكتور.

نصائح استعمال « عارض الشفافيات» «Over Head»:



١- اجعل الأوراق مرتبة ومرقمة.

٢- ضع الأوراق ثم ابدأ التشغيل.

٣- استخدم حجاباً عندما تعرض عدة نقاط لحجب المعلومات.

٤- تمرّس عليه قبل الاستخدام.

٥- ارفع الجهاز أو أمِل الشاشة (زاوية ٩٠°).

٦- لا تقف أمام الضوء.

٧- اكتب بخط واضح وكبير.

٨- لا تكثر المعلومات فيه.

٩- اعرض على الحائط إذا كانت الشاشة المخصصة صغيرة.

١٠- لا تطل الحديث باستخدامه حتى لا يركن الجمهور إلى النوم في أجواء مظلمة.

إرشادات حول استخدام المؤشر

١- استخدم الليزر للتوضيح لا للتشويش.

٢- لا تعبث به في حالة عدم استخدامه.

٣- اتركه جانباً إذا انتهيت منه.

٤- وجوده في يدك يعطل من حركتها ويشغلك ويشغل جمهورك لذا ضعه في جيبك أو قريباً منك.

٥- أمسك المؤشر باليد الأقرب للشاشة.

نصائح استعمال «اللوحة الورقية» « Flip Shart»:

١- استخدمها للمجموعات الصغيرة، ولا تستخدمها مع الأعداد الكبيرة أو كانت بعيدة عنهم.

٢- اكتب بخط كبير وواضح، واستخدم الألوان.



٣- اكتب المعلومات مسبقاً إذا كانت كثيرة أو معقدة.

٤- ضع اللوحة يسار الجمهور وقف على الجانب الأيسر عند الكتابة عليها لكيلا تعطي ظهرك للجمهور.

٥- اكتب كلمات قليلة في ثوان معدودة ثم استدر وتحدث لجمهورك.

٦- تراجع القهقرى أي لا تعط ظهرك للجمهور.

٧- اترك هامشاً من اليسار والثلث الأسفل من الورق.

٨- الحيلة الخفية (استخدم قلم الرصاص لكتابة ما تحتاجه من معلومات بخط صغير لا يراه الآخرون).

٩- استعن بمن يعينك إذا كان خطك غير مقروء.

مهارات الملقي



- لا تعتمد في تجهيز أدواتك على أحد مهما كانت إمكانات الجهة المنظمة.
- لا تقف أمام العرض.
- لا تقرأ كل ما في الشريحة.
- كن متوازناً بين ما تقول وما تعرض.
- كن مستعداً للطوارئ والأعطال.
- لا تكتب كل شيء في الوسيلة فيستغني الجمهور عنك.
- لا تعط ظهرك لجمهورك.
- لا تعتمد على وسائل الإيضاح وكن جاهزاً للحديث بدونها.
- لا تترك الوسيلة بجانبك بعد الانتهاء منها.
- استخدم الألوان لتميز المهم والجديد والأصول من الفروع.

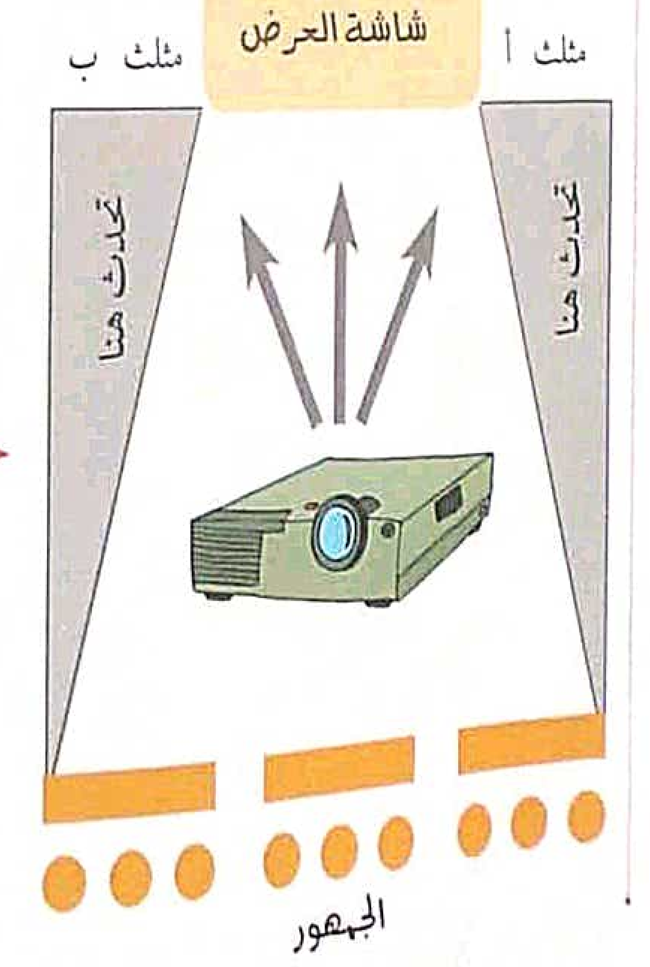





كن مستعداً للأعطال التقنية واحمل معك بدائل.



لا تطل الحديث إذا كان الضيف الذي بعدك هو العشاء.





> قف في أحد المثلثين يمين أو يسار الشاشة إذا كان مرورك يحجب إضاءة العرض.



لا تجمع بين اللونين الأحمر والأخضر فهناك ٤٪ من البشر لا يستطيعون التمييز بينهما



تذكر أنك محور الحديث لا الوسيلة المساندة.

الخلطة السرية لإلقاء فاشل

هذه طرق مختصرة لتجعل الجميع يستمتعون بنوم هانئ وأنت تتكلم.

- لا تبتسم.
- ابدأ بداية غير ملفتة.
- تكلم بصوت واحد ونبرة واحدة.
- احذر أن تحرك يديك أو تظهر انفعالاتك على وجهك.
- لا تستخدم الفكاهة.
- لا تكن مستعداً.
- لا تنظر إليهم.
- قل ختاماً ولا تختم.
- لا تستخدم وسائل إيضاح والأفضل منها استخدام وسائل سيئة.
- تكلم عن موضوع يهمك أنت أولاً.



الإلقاء السيء، كمحطة إذاعة مشوشة، لن تتوقف عندها لتسمعها.



الردود الدبلوماسية

وتستخدم عادة عندما تواجه رداً أو سؤالاً أو اعتراضاً أو تشكيكا في طرحك أو فكرتك ومن الطرق المتبعة في الرد على مثل هؤلاء مايلي:

* لا تسمح بالإهانة ولكن لا تهن أحداً:

مثال: أنت كذاب ... ومنافق

المتحدث: أسأل الله أن يعين من كان منا على حق وأن يهدي من كان منا على غير ذلك ثم التزم الصمت ثم قل أسأل الله أن يغفر لي ولك ثم اصرف بصرك عنه إلى الجمهور حتى لا تعطيه مجالاً للحديث فإن عاد فتوقف واسأل الحضور عن رأيهم وهم سيكفونك مؤونة الرد على أمثاله.

* اجعلها وجهة نظر:

مثال: هذا الكلام غير صحيح والصحيح هو كذا ...)

المتحدث: رأي له وجاهته وأحترم صاحبه - احترم وجهة نظرك - إذا نظرنا لها من هذه الزاوية فيمكن أن ينطبق عليها جزء كبير من حديثك - اتفق معك في الكثير من طرحك ولكن ماذا لو فكرنا ... قلنا ... نظرنا.

* ركز على المرغوب لا المرفوض:

أنا لا أصدق أن هذه الطريقة فعالة فأنت تبالغ وهذا غير معقول.

المتحدث: أنا أحترم وجهة نظرك وأعتقد أنه من حقك أن تسأل عما يجعل حديثي يمكن تصديقه

- أنا لم أفهم شيئاً!

المتحدث: أعتذر لك ولكن ماالشيء الذي تود شرحه وتوضيحه؟

* احترم المشاعر ولا تناقشها:

المكان حار جداً وكلامك بارد جداً أشعرني بالملل.

المتحدث: أعتذر عن حرارة الجو وأعدك أن أجعل حرارة المكان والكلام تناسب رغبتك.

* قاوم الافتراضات والتعميمات:

نحن لم نستفد شيئاً من كلامك.

المتحدث: هل تقصد أن كل ماذكرته من كلام الله عز وجل وأحاديث نبيه عليه السلام وأقوال العلماء لم تستفد منه شيء؟

إذن ماالشيء الذي تظن أنه مفيد لو تحدثنا عنه؟ ثم يلتفت إلى الجمهور ويقول هل توافقون أخي الفاضل في أنكم لم تستفيدو شيئاً وأن ماقترحه أهم مما تحدثنا عنه ...؟

وهذا السؤال الموجه سيجعل الرحى تدور بيد غيرك وتدك حجارة الاعتراض وأشواك التشكيك.

*** اجعلها مشكله شخصية:**

كلامك غير مفهوم ولم نستفد منه شيئاً

المتحدث: أظن أننا فهمنا جزءاً كبيراً مما طرح اليوم فما الذي لم تفهمه أنت؟

المكان غير مريح أبداً .

المتحدث: أشعر انه جيد فما المشكلة بالنسبه لك أنت؟

*** إعادة صياغة:**

هذا الكلام طبقته كثيرا ولم ينفع هذا الكلام هراء..

المتحدث: أفهم من كلامك أنك تود طرقاً عملية أكثر فعالية !

- هذا الكلام ليس من ثقافتنا وهو من فلسفة الغرب.

المتحدث: هل تقصد أن أي علم ليس من ثقافتنا لا يجب الاستفادة منه.

هذه الأساليب لابد أن يلجأ إليها المتحدث عند الضرورة وألا يشعر المحاور الآخر بالعداوة أو الاستهانة فالمستمع المعارض عادة مايكون على ثلاثة أصناف:

١- أنه لا يصف الحقيقة وأن حكمه خاص به.

٢- أنه يصف الحقيقة ولكنه أخطأ الأسلوب في التعبير عنها.

٣-أنه يصف الحقيقة بأسلوب لبق لطيف.

فالأول يمكن استخدام الأساليب السابقة معه.

والثاني يمكن أن نقره على وجهة نظره ونشعره بعدم رضانا عن أسلوبه.

ومثاله: أن يقول: لقد ضاع من الوقت ساعتين ولو نتطرق إلا إلى محور واحد. أنت غير منضبط في أوقاتك ووعودك وهذه من علامات المنافقين ...!

المتحدث: تنبيه أسأل الله أن يجزيك به وأسلوب اسأله ألا يجاز يك عليه.

أو يقول والله لقد أرسل الله من هو خير منك إلى من هو شر مني فقال له (فقولا له قولاً لينا لعله يتذكر أو يخشى).

أما الصنف الثالث فاسأل الله أن يزيد من أعدادهم ويطيل أعمارهم فهم مصابيح الدجى وبهم يتطور الأداء وتقبل النصيحة وينتفع بها وهؤلاء قل لمن نبهك منهم أو اعترض عليك.

إضافة تشكر عليها وأعدك بتتبعها والاعتناء بها - تنبيه تشكر عليه ولولا أمثالك لتاه أمثالي - كلٌ يؤخذ من قوله ويرد إلا النبي الهاشمي محمد - تنبيه أكبره وأسلوب لا أستغربه.

وخلاصته القول أن كل متحدث مهما بلغ من البيان والتأثير لابد وأن يواجه مثل هذه المواقف لذا جدير به أن يلزم الابتسامه والإنصات الجيد وعدم الانفعال واحتواء الموقف وأن يبحث عن الحق لا عن هوى نفسه وأن يقترب من المعارض حتى يضطر لخفض صوته وبالتالي تهدأ انفعالاته وتلين حدة طرحه.

الباب

4

بعد الإلقاء





بعد الإلقاء
تقييم وتطوير

إذا بُذل المجهود..

فارض بالموجود.

ياسر الحزيمي



بعد الإلقاء

- اشكر المنظمين.
- ابتسم وغادر المكان ببطء.
- لا تستعجل الخروج، أعط فرصة لمن يريد الحديث معك.
- لا تتحدث مع من بجانبك، أو تنشغل بهاتفك، أو لجيبك فالجمهور ما زال ينظر لك.
- احمد الله.
- استفت قلبك وإن أفتاك الناس، لذا اكتب انطباعك ومشاعرك تجاه أدائك بعد انتهائك من الحديث وألق عليه نظرة بعد عودتك إلى المنزل.
- اطلب رأي الخبراء أو من تثق بهم.
- تواجد المستمعين حولك واستفساراتهم مؤشر إيجابي لحسن أدائك.
- نوعية أسئلة المستمعين تعطيك تصوراً عن وضوح رسالتك وحديثك.
- البريد الإلكتروني وسيلة فعالة لقياس الأثر فلا تبخل به.
- تدرب باستمرار.
- استفد من التقييم لتحسين أدائك.
- تجنب أخطاءك في المرات القادمة.
- جرب وسائل جديدة.
- راقب المتحدثين المتميزين واستفد منهم.
- ادعُ الله التوفيق واسأله الإخلاص في العمل.



وُلدنا نقول: أممم، أأأأب. ولم نقل أما بعد فتدرب فالإلقاء فن تتقنه بالممارسة.



تذكر أنك لا تستطيع أن تفعل كل شيء بدقة وإتقان.



ربما لا تكون رائعاً دائماً ولكن لن تكون خاسراً دائماً ما دمت تحاول.



تعلم من الخبراء، فحياتك أقصر من أن تتعلم كل شيء بنفسك.



إن استطعت فاجعلهم يضحكون قبل أن تقول وداعاً.

(جورج كوفان)

كيف و أين تتدرب على الإلقاء؟

- ابدأ بتطبيق كل ما تعلمته هنا، واطلب المزيد من المعلومات، وابحث عنها.
- ألقِ كلمة في غرفة لوحدك، وحاول أن تستعمل كل تقنيات الإلقاء.
- ضع لك جمهوراً متخيلاً (أحدهم وضع مساند الظهر وآخر أخذ يتحدث أمام مجموعة من الأغنام، وآخر وضع مرآة وأخذ يتكلم).
- صوّر نفسك ثم ابدأ بتقييمها.
- ألقِ كلمتك أمام مجموعة من الأقارب أو الأصدقاء المشجعين واطلب تقييمهم.
- ابدأ بتوسيع النطاق وألقِ كلمتك في أحد المساجد النائية، أو التي يكثر فيها الأجانب غير الناطقين بلغتك.
- ألقِ في فصلك أو مدرستك أو عملك أو بيتك.
- انتهز أية فرصة للإلقاء وبادر بالإلقاء والتقديم في كل وقت وكل مكان.
- اقرأ بصوت مرتفع وغيّر من نبرات صوتك.
- استخدم الفكاهة في التدريب خاطب السيارات، وألقِ كلمة عليهم وأنت تقود سيارتك- ولكن احذر وانتبه لطريقك- خاطب الأحجار أو الأشجار وتدرب (جربها فهي مفيدة وظريفة).
- ألقِ أمام المرآة أو الكاميرا.
- ألقِ أمام الإيجابيين واحذر المثبطين.



لا تقارن بداياتك بنهايات الآخرين.





لا تقارن نفسك بأفضل المتحدثين؛ بل بنفسك في الماضي انظر: أين كنت؟ وأين أصبحت؟

وقارن نفسك بما أنت عليه بما تستطيع أن تكون عليه

من الطبيعي أن تشعر برهبة الإلقاء؛ لذا احرص في بداياتك وتجاربك الأولى في الإلقاء أن تتحدث عن أسرتك أو مدينتك أو طبيعة عملك ولا تهتم بالمقدمة والمتن ولغة الجسد.

فقط قف لتتكلم لتتدرب لكي تكسر حاجز الرهبة وتحطّم أسوار الخوف.

وارفع شعار (الحديث من أجل الحديث).





الكتاب والسنة خير المصادر لتنمية اللغة.



اقرأ المعلقات وكتب العلماء والأدباء كابن القيم ويحيى بن معاذ والرافعي والشافعي وأحمد شوقي ومقامات الحريري والطنطاوي وعائض القرني وغيرهم.



احذر على نفسك أن تنزع على البروز قبل استكمال المؤهلات المطلوبة أو أن تستكمل هذه المؤهلات لتلفت بها أنظار الناس إليك.

(محمد الغزالي)



استمع للبلغاء والفصحاء وحاكي طريقتهم واحفظ جميل ألفاظهم.

ابحث عن المعاني الجميلة



اقتنِ المعاجم



صحح الأخطاء الشائعة



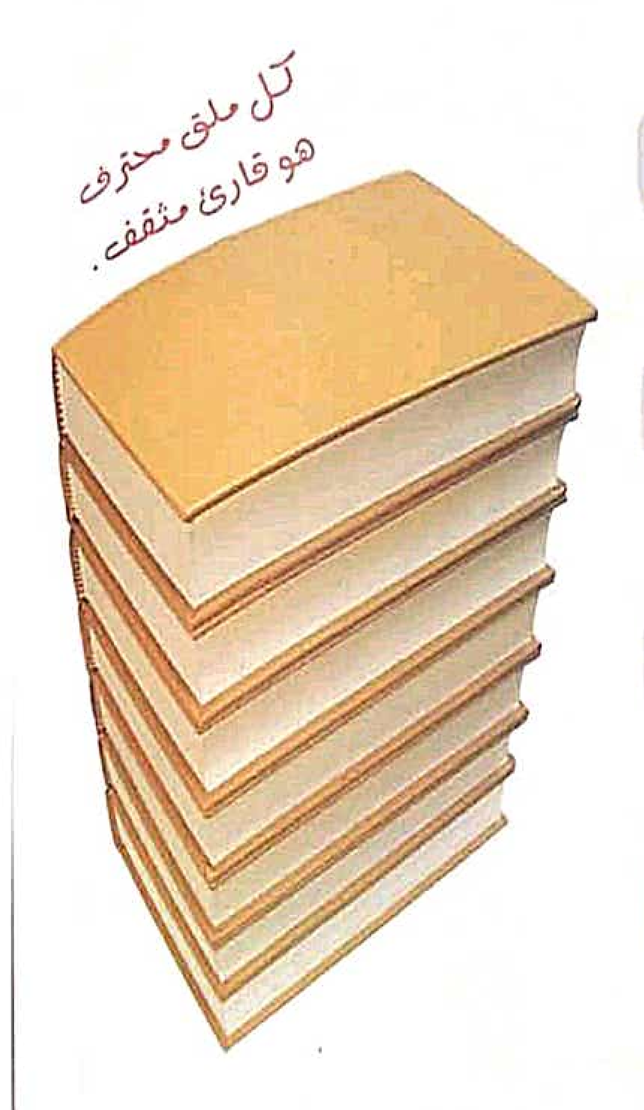
اقرأ ثم اقرأ ثم اقرأ



احفظ جميل الألفاظ والحكم والمعاني



ابحث عن ألفاظ معانيك لكي يكون لديك وفرة من الألفاظ للمعنى الواحد، مثال: لمعنى (الكرم) الألفاظ: جواد- محسن- معطاء- باذل- له أيادي بيضاء- بحر- سحابة- رفيع العماد- مغدق.



يقول الدكتور عبد الكريم بكار (إذا قرأ الواحد منا ربع ساعة كل يوم فإنه يضمن قراءة عشرين كاتباً كل سنة ومن قرأ في علم من العلوم نصف ساعة في اليوم صار بعد خمس سنوات أستاذاً فيه)، فاقرأ ثم اقرأ ثم اقرأ فالمتحدث البارع واسع المعرفة كثير الاطلاع.

لغة المتحدث البارع



تجنب	استعمل
أنتم - جميعاً - دائماً - كل	نحن - كثير منا - أحياناً - بعض
استمعوا - اجلسوا	إذا تكرمتم - فضلاً لا أمراً
هل هناك إجابة أفضل من هذه الإجابة؟	هل عندك إضافة أو إجابة أخرى؟
الإشارة بالإصبع	الإشارة براحة اليد
يقول أحد العلماء	يقول العالم فلان
هذه أفضل أو أجمل أو أحسن	قل: (في نظري) هذه من أحسن ومن أجمل ومن أفضل
الأوامر المباشرة (اقرأ - استمع)	التلميحات (ما رأيكم أن نقرأ - أن نستمع)
هذا الكلام هراء ولا يقبل به عاقل	يحتاج هذا الكلام إلى توضيح وتدليل
المصطلحات الغامضة	اذكرها مع التوضيح
الأخطاء اللغوية الشائعة	لغة بلاغية ومفردات فصيحة



إضاءة

من أراد أن يكون عالماً فليطلب فناً واحداً، ومن أراد أن يكون أديباً فلينسع لكثير من العلوم والفنون .

(ابن قتيبة)



إضاءة

ينبغي البعد عن استخدام ضمير المتكلم إفراداً أو جمعاً، فلا تقل قلت وفعلت وفي رأيي ودرسنا وفي تجربتنا، فهذا ثقيل على النفوس وعنوان الاعجاب بالنفس والناس تشمئز من المتعالم والمتعالي، ومن اللائق أن نبدلها بضمير الغيبة فنقول: يبدو للدارس، وتدل تجارب العاملين، ويقول المختصون، وفي رأي أهل الشأن .

د. صالح بن حميد



إضاءة

ينبغي أن يكون لديك : ثقافة شرعية وثقافة عامة وثقافة متخصصة . وليكن شعارك (خذ من كل شيء شيء، وخذ كل شيء عن شيء) فالإلمام بالفنون مندوب ولكن العمق في التخصص مطلوب .

قل .. ولا تقل

لا تقل	قل
رئيسية	رئيسة
حديث شيق	حديث شائق
أحيطكم علما	أحيط بكم علما
هذا أمر خطير	هذا أمر ينذر بالخطر لأن معنى خطير الشرف والسمو
أقمار اصطناعية	أقمار صناعية لأن اصطنع بمعنى اختص
أخصائي	اختصاصي
جلسة (بفتح الجيم)	جِلسة (بكسر الجيم)
شاطر	متفوق - نشيط لأن معنى شاطر الخبث والتحايل أو البعد
لن تنجح طالما أنت كسول	لن تنجح مادمت كسولاً لأن معنى طالما تعني (كثيرا ما)
هذا كأس - فأس - بئر - درع	هذه كأس وفأس وبئر ودرع لأنها أسماء مؤنثة
أمر عادي	أمر اعتيادي لأن عادي نسبة إلى عاد واعتيادي نسبة إلى اعتياد
سيأتي فلان فوراً	سيأتي فلان من فوره
هذا كتاب نادر قيم	هذا كتاب نادر نفيس لأن معنى قيم (مستقيم)
هل تريد شيئاً؟ لا شكراً - لا جزاك الله خيراً	لا وشكراً - لا وجزاك الله خيراً
لا زال فلان مريضاً	ما زال مريضاً لأن (لا زال) تعني الدعاء عليه
مبروك النجاح	مبارك النجاح
أنا ممنون لك	أنا شاكرٌ لك لأن ممنون بمعنى مقطوع
نفذ المال	نفد المال لأن معنى نفذ أي اخترق
جاء في نفس الوقت ونفس الرجل	تأخير التوكيد عن المؤكد (جاء في الوقت نفسه – جاء الرجل نفسه)
مسيحيون	نصارى
استخدام وعد - وعيد الاستخدام نفسه	وعد للعقاب والثواب - وعيد للعقاب فقط
فقع محمد عين جاره	فقأ محمد عين جاره
رجل مُعاب ومُهاب	رجل مَعيب ومَهيب
شاءت الأقدار	شاء الله - لأن المشيئة لله وحده عز وجل
لا سمح الله	لا قدّر الله
الغير معقول الغير صحي	غير المعقول وغير الصحي لأن غير لا تعرّف بأل



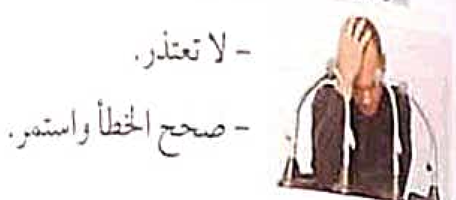
انتق كلماتك، واختر عباراتك، وتناول من المفردات أجملها ومن المعاني اجزلها، وراقب ما تقول وكيف تقول ومتى تقول وأين تقول فالناس تعرف من أنت بما أبنت وتكتشف ما فيك بما يخرج من فيك .



للتحدث بفعالية أمام الآخرين عليك الانغماس في موضوعك وليس مجرد الاطلاع أو المعرفة .

ماذا تفعل في الحالات التالية؟

تلعثمت أو أخطأت



- لا تعتذر.
- صحح الخطأ واستمر.

معارضة وتشكيك

- استمع لوجهات النظر.
- اقترب منه لتعزله.
- اسأل الجمهور عن رأيهم في كلامه.
- اسأله عن البدائل.
- أجِّل الإجابة إلى وقت آخر أو اجعلها فردية.

إزعاج في المكان



- ارفع صوتك.
- اعتذر عن الإزعاج وأكمل.
- توقف عن الكلام ثم أكمل.
- اعتذر ثم انصرف.

نوم أحد المستمعين

- ارفع صوتك وغيِّر في نبراته.
- توقف عن الحديث ثم انطلق.
- اطلب مساعدة جاره.
- اتركه فربما كان متعباً أو مريضاً.

بينما أنت تتحدث إذ دخل أو وقعت عينك في الجمهور على عالم أو أستاذ يستمع لحديثك.

وهذا ما حدث لي بالفعل عندما دعيت لإلقاء محاضرة عن إعجاز القرآن في جامعة ما؛ وإذا بالمنسقين يزفون لي البشرى بحضور البرفسور الذي لتوه انتهى من تأليف كتاب عن إعجاز القرآن، استغرق جمعه وإعداده قرابة ١٥ سنة.

وسيطرح في السوق بعد ثلاثة أيام، يحوي أكثر من ٣٠٠ صفحة، يا له من موقف. وبالفعل بدأت المحاضرة ونجحت بشهادة البروفسور نفسه في إلقائها وذلك بعد توفيق الله، ثم استخدام استراتيجيات حبل الثقة التي ذكرناها واستخدمت هذه الرسائل الإيجابية:

١) لا أحد مهما بلغ قد أحاط بكل شيء.

٢) استعدادي وتحضيري يؤهلني لطرح المفيد.

٣) ليس المهم أن يرضى عني الجميع.

بدأت المحاضرة بحمد الله ثم بشكر المنظمين ثم بالترحيب بالبرفسور وذكرت أنه لتوه انتهى من تأليف كتابه وطلبت منه الحديث وإثراء الموضوع وأنا بذلك أنزله منزله وكسبته لصفي، وفعلاً بدأت المحاضرة بقولي: قد تجدون في النهر ما لا تجدون في البحر فلما انتهيت قام البرفوسور وعرض على الجميع أكثر من عشرين معلومة جديدة تعلمها اليوم وكان يبحث عنها.

إضاءة

إذا سقط كتاب أحدهم أو خرج شخص ما أو صدر صوت ما فإن أنظار المستمعين ستتحول منك إلى ذلك المشتت وأفضل شيء تفعله في هذه الحالة ألا تفعل شيئاً.



إضاءة

إذا كان في الحضور شخصية مرموقة أو رجل معروف أو أستاذ لك فمن أدبيات الحديث الإشارة إليه بشكر أو ترحيب والحديث معه قبل وبعد إلقاء كلمتك.



إضاءة

أحدهم سقط على الأرض فهرع الناس لنجدته فقال لا عليكم كنت أختبر نفسي هل أنا مقاوم للكسر أم لا.

الوقت لا يكفي



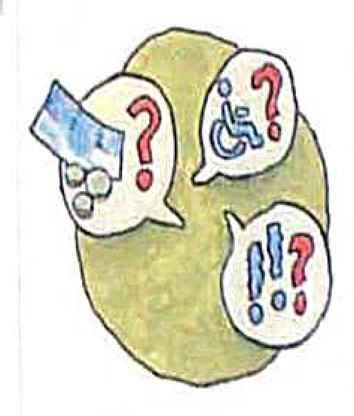
- اختصر كلمتك اختصاراً غير مخل.
- انتق منها المهم لجمهورك.
- لا تحاول أن تسرع في إلقائها لتعرض أكثر ما عندك.
- تذكر أنه ليس المهم ماذا قيل فقط وإنما ماذا قيل وكيف قيل كذلك؟
- طمئنهم بعرض أهم المحاور والتزامك بالوقت.

أكثر من متكلم حول الموضوع



- حاول التنسيق معهم لتغطية جوانب الموضوع.
- آخر المتحدثين عادة يكون تقييم الجمهور له أكثر إيجابية من الأوائل لذا كن آخر من يتحدث.
- اشكر المتحدثين السابقين ولا تُعد ما قالوا أو تخالف كلامهم، وإن كان لا بد فلتكن بطريقة مهذبة.
- احترم الوقت المخصص لك.
- راجع مادتك وانتق منها الأهم.
- تحدث عن نقطة واحدة وركز على أهميتها وكيفية العمل بها.
- أعط المستمعين مصادر للاستزادة عن الموضوع.

موضوعك لا يناسب نوعية الجمهور



- لا بد أن تحلّل جمهورك قبل أن تختار موضوعك.
- اعرض موضوعك بطريقة يتفهمها الجمهور.
- كن مرناً وغيّر موضوعك بما يناسب جمهورك.
- ألق سؤالاً إجابته مفتوحة، وابدأ النقاش معهم من خلال اجابتهم.

لاتعطين الرأي من لا يريده، فلا أنت محمود ولا الرأي نافع

ماذا تفعل في

كثرة الشكوى من المكان أو سوء التنظيم

- حاول إصلاح الوضع ما استطعت.
- عدهم بأنك ستلبّي مطالبهم على قدر استطاعتك.
- أشعرهم بتفهم مشاعرهم.
- تحدث عن شعورك تجاه ما يحدث وأنك أول المتضررين.
- اطلب من المنظمين التصرف.
- اجعل أحد المنظمين يخاطب الحضور ويعتذر لهم ويعدهم بتلبية مطالبهم.
- لا تظهر استياءك من المنظمين أو المستضيفين ولا تعاتبهم أمام الجمهور.
- أعطهم الحرية في إنهاء اللقاء أو استكماله؛ وأنت بذلك تجعل القرار بيدهم وتبعاته مسؤوليتهم.



غداً موعد إلقائك ولكنك لم تستعد لنسيانك أو لعدم اهتمامك

- اتصل بالمنظمين واستفسر عن إمكانية التأجيل.
- أعطهم بدائل لتدارك الوضع كأسماء بعض الملقين.
- اعرض عليهم موضوعاً آخر لديك القدرة بالتحدث عنه.
- أما إذا لم تتمكن من التأجيل ورفض المنظمون تغيير المتحدث أو الموضوع بحجة الإعلانات والدعوات، فأنصحك ألا تقفل هاتفك المحمول وأن تصلح ما أفسدت وتدارك الوضع وضاعف الجهد في الاستعداد والتحضير واستعن بالله والتزم بوعدك.
- حاول التركيز على نقاط معينة وأكثر من المناقشات واسمح بالمداخلات والإثراءات واستمع لتجارب الآخرين حتى ينتهي الوقت على خير.

الحالات التالية؟

استمارة

استفد من هذه الاستمارة في نقدك لأدائك ..

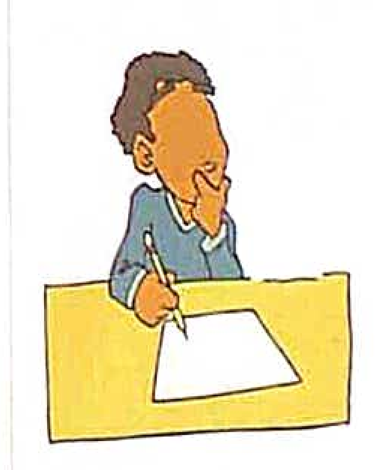
وقيّم نفسك بعد تسجيلك أو تصويرك لأدائك أو اجعل الآخرين يقيمونك ..

استفد منها عند إلقائك أو خلال تدربك على الإلقاء ..



أدِ النصيحة على أجمل حال واقبلها على أية حال حتى تستفيد من النقد وتطور من أدائك.

العنصر	رائع	جيد	لا بأس	يحتاج للتطوير
الاستهلال الذي بدأ به المتحدث كان				
المقدمة شدت الحاضرين وأثارتهم وكانت				
صلب الموضوع شمل الإثباتات والأدلة وكان				
إلمام المتحدّث بالموضوع كان				
ترابط الحديث كان				
تحمس المتحدث وتفاعله كان				
تحكم المتحدث في الخوف والارتباك كان				
التعامل مع مكبر الصوت كان				
المسح البصري للجمهور كان				
نبرات صوت المتحدث كانت				
استخدام الوقفات أثناء الإلقاء كان				



استمارات التقييم مرآة تعكس لك الحسن والقبيح، فعزز إيجابياتك وتلافى سلبياتك، وطور من أدائك.

نقد الأداء

إذا كان أداؤك سيئاً في نظرك

- فلا تبك على الماضي وركز على المستقبل واجعل الفشل تجربة تدفعك نحو النجاح.
- تعرف على نقاط ضعفك وحاول تحسينها ونقاط قوتك واسع لتطويرها.
- لا تضخم الأمور ولا تعمم فشلك على بقية حياتك واحمد الله على كل حال.
- واجه الأسباب وكن شجاعاً ولا تسقط أخطاءك على الآخرين.
- اعلم أن تقييم الجمهور لك أفضل بكثير مما تتخيل
- تدرب تدرب تدرب.

العنصر	رائع	جيد	لا بأس	يحتاج للتطوير
وقفة الملقي وتحركاته كانت				
توظيف حركات الجسد بما يتناسب مع الكلام كان				
ابتسامة الملقي ونظراته كانت				
توجيه الأسئلة (إن وجد) كان				
عرض الشرائح (إن وجد) كان				
استخدام المتحدث للوسائل التوضيحية (إن وجد) كان				
تعامل المتحدث مع المواقف الطارئة (إن وجد) كان				
ختام الموضوع كان				
الإغلاق كان				
التزام المتحدث بالوقت المخصص كان				
كلمات متكررة مثل (أأأأ، يعني، في الحقيقة)				



(قد يتقبل الآخرون النصح لكن الحكماء هم الذين يستفيدون منه)

بابليليوس سيرس



صور أداءك أثناء الإلقاء وشاهده عدة مرات:

المرة الأولى: شاهده واكتب ملحوظاتك

المرة الثانية: شاهده بلا صوت وقيم لغة جسدك

المرة الثالثة: استمع لصوتك بدون مشاهدة وقيم صوتك

واجمع الملحوظات وحلول تطويرها مستقبلاً.

الباب
5

مهارات متقدمة











مهارات متقدمة

يقول أرسطو: إن المصداقية والوجدان والمنطق عوامل أساسية تحدد الرسالة الإقناعية .

لذا حتى تقنع خاطب المنطق والعاطفة واصنع لنفسك مصداقية في أذهان مستمعيك.

وتتأثر المصداقية بعدة عوامل منها :

١) صدق المتكلم.
٢) أمانته .
٣) سمعته .
٤) مظهره .
٥) جودة إلقائه .
٦) تخصصه .
٧) معرفته .
٨) خبراته .



المهارات المتقدمة : أولاً/ أنواع الجماهير



١) جمهور مؤيد. ٢) محايد. ٣) معارض.
٤) مختلط. ٥) غير مهتم. ٦) جمهور العامة.
٧) جمهور المختصين. ٨) جمهور الفئات المتجانسة.



إذا كان الجمهور جاء برغبته ليستمع لك فحاول أن تعرف أهدافه لتحلق به إليها. أما إذا كان ملزماً بالاستماع إليك فأكثر من التحفيز واذكر فوائد الموضوع ولطّف حديثك بالدعابة واجعله مشوقاً بالقصة.

١) الجمهور المؤيد

هو الجمهور المؤيد لفكرتك وموضوعك، مثلا: عندما تخاطب المسلمين عن أهمية نصرة النبي ﷺ.
والجمهور من هذا النوع، ستجد جسور التواصل ممدودة إليهم والطريق ممهدة تجاههم.
لذا ابدأ باستثارة عواطفهم وتعزيز موقفهم وتذكيرهم بأهمية الموضوع مع طرح القليل من الشواهد والإثباتات، والكثير من القصص والتجارب، ثم قدِّم لهم الحلول والإجراءات ولا تنس أن تحصن جمهورك ضد الأفكار المخالفة وذلك بذكرها وتوضيحها وتقديم الحجج والبراهين لتفنيدها وردّها.

٢) الجمهور المعارض

هو جمهور يعارض فكرتك أو منهجك.
وتكون المعارضة والرفض في أوجها وأعلى مستوياتها عند بداية الحديث؛ لذا عليك أن تبدأ بداية مشوقة وحاول أن تترك انطباعاً إيجابياً عنك، ثم حاول أن تمد جسور التواصل معهم من خلال الحديث عن نقاط الاتفاق والالتقاء معهم، والحديث عن الأصول العامة المسلّم بها، ثم بعد ذلك انتقل إلى موضوعك مبتدئاً بمخاطبة عقولهم بالحقائق والبراهين والإثباتات، ثم استمالة قلوبهم واستثارة مشاعرهم بالقصص والتجارب.
لا تبالغ في جودة فكرتك، بل اذكر نقاط ضعفها وركز على الفائدة المرجوة منها عند تطبيقها.
اذكر آراء وأقوال شخصيات يثق بها الجمهور المعارض لدعم فكرتك.
وتذكر: أنت تحت عدسة مكبرة يُلحظ منك كل شيء فكن حذرا في كلماتك وحركاتك، وحضّر جيداً لتفادي الكثير من المشكلات، واحذر أن تذكر رأياً بلا برهان قوي أو حجة دامغة، وأخيراً لا تتوقع أن تُحدث تغييراً كبيراً في توجههم فإن استطعت على الأقل أن تحولهم من جمهور معارض إلى جمهور محايد فقد نجحت.



يقول الله عز وجل: ﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِن نَّفْعِهِمَا﴾ (٢١٩) سورة البقرة
فلا تبالغ في مميزات فكرتك ولا تكن مثالياً في طرحها بعيداً عن واقعها بل كن صادقا ودقيقا وواقعيا، واذكر سلبياتها وفصّل القول في إيجابياتها.

٣) الجمهور المحايد :

جمهور لا يؤيد ولا يعارض الفكرة، ولكنه يحتاج إلى إقناع وتوجيه وإثبات؛ لذا اذكر له فوائد فكرتك وماذا لو عملوا بها، وماذا لو لم يعملوا بها.

ودعم حديثك بالحقائق والقصص والتجارب واذكر الآراء الأخرى ووجهات النظر المخالفة ثم اذكر جوانب التميز في فكرتك.



يمكن معرفة احتياجات الناس من خلال الصحف - المختصين البحوث والدراسات الحديث العام - وأفضل طريقة هي سؤالهم عن حاجاتهم .

٤) جمهور غير مهتم بالموضوع

إذا كان الجمهور غير مهتم بالموضوع فأفضل طريقة لجذب انتباههم هي القصة؛ فابدأ بقصة تكون بمثابة المدخل لموضوعك، ثم الفت نظرهم لأهمية الموضوع بالنسبة لهم عزز حديثك بالحقائق والإحصاءات.

فإذا استشعر المستمعون أهمية الموضوع وعرفوا نتائجه الشخصية عليهم وحاجتهم إليه عندها سيتحولون إلى جمهور مهتم بما تقول.



من أراد الإنصاف فليتوهم نفسه مكان خصمه فإنه يلوح له وجه تعسفه

ابن حزم

٥) جمهور مختلط

ما بين مؤيد ومعارض ومهتم وغير مهتم، وهذا النوع من الجماهير يعد أكثر الأنواع انتشاراً بسبب الانفتاح العلمي وتقنيات التواصل المتقدمة لذا ينبغي عليك المزاوجة بين الأنواع والخلط بين الأساليب.

اطرح جميع الآراء بحيادية، ناقشها ورجح أحدها وادعم ترجيحك بالبراهين والأدلة.

وحاول أن تعطي كل فئة ما تريد.

مثلاً: إن كان في الحضور آباء وأبناء تحدث للأبناء عن غذاء يعطيهم القوة والنشاط والسرعة وفي الوقت نفسه اذكر فوائده الصحية للآباء.



كن صادقاً واذكر نقاط الضعف في فكرتك، فإنك إن تكشفها أنت خير، من أن يكتشفها الآخرون .

٦) جمهور المختصين

ويقصد به جمهور ذو ثقافة عالية أو متخصص في مجال معين، كجمهور المؤتمرات العلمية والمحاضرات الأكاديمية وللتحدث معه يقول الدكتور عبد الكريم بكار :-

١) اعتمد على الإقناع العقلي بدلاً من التأثير العاطفي.

٢) اطرح الموضوع بمنطقية وأكثِر من الإحصاءات والبراهين واذكر مصادرها.

٣) ابتعد عن القطع والجزم في طرحك.

٤) استعد للأسئلة وأوجد مساحة للنقاش.

٥) اطرح وجهات النظر المتباينة.



يقول الدكتور صالح بن حميد : من غاية الأدب واللباقة في القول ألا يفترض العالم في سامعه الذكاء المفرط فيكلمه بعبارات مختزله واشارات بعيدة ومن ثم لا يفهم كما يجب ألا يفترض فيه الغباء والسذاجة فيبالغ في شرح ما لايحتاج إلى شرح وتبسيط ما لايحتاج إلى بسط .

٧) جمهور العامة أو غير المختصين

ويقصد به جمهور متعلم وغير متعلم أو غير متخصص أو متوسط الثقافة.

وللتحدث مع مثل هذه الجماهير:

١) أكثر من التشبيهات والقصص والأمثلة لتوضيح فكرتك.

٢) اجعل حديثك واضحاً لتجنب الفهم الخاطئ.

٣) حرّك عواطفهم.

٤) ابتعد عن المعلومات المعقدة والمصطلحات غير المفهومة.

٥) احذر الفكرة الجديدة التي تخالف ثقافتهم أو معتقداتهم.



يجب أن تُعلّم الرجال بحيث لا يشعرون أنهم يتعلمون . ويجب أن تقدم لهم الأشياء المجهولة على أنها معروفة ولكنها أصبحت منسية .

«ألكسندر سبنسر»

٨) جمهور الفئات المتجانسة

وهم أولئك المستمعون الذين تجمعهم مهنة معينة أو هواية محددة (كالعسكريين والمعلمين والمهندسين والسباحين والصيادين).

وأفضل طريقة -في نظري- للتواصل معهم والتأثير فيهم هي أن تخاطبهم بمفرداتهم، وتحاول أن تمثل وتستدل من بيئتهم وإليك هذه الأمثلة :

عند خطاب العسكريين مثلا نقول :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تنسف صحة المرء، وتدمر أخلاقيات القدوة لديه، وخروج الدخان من فم المدخن دليل على ما خلفته تلك السيجارة من أضرار جسيمة داخل الجسم، وكأنها دخان معركة اعتلى ألسنة اللهب المحرقة.

إضاءة

معظم الناس يتفقون في العواطف ويختلفون في الأفكار والآراء، فخاطب عواطفهم قبل أن تناقش أفكارهم.

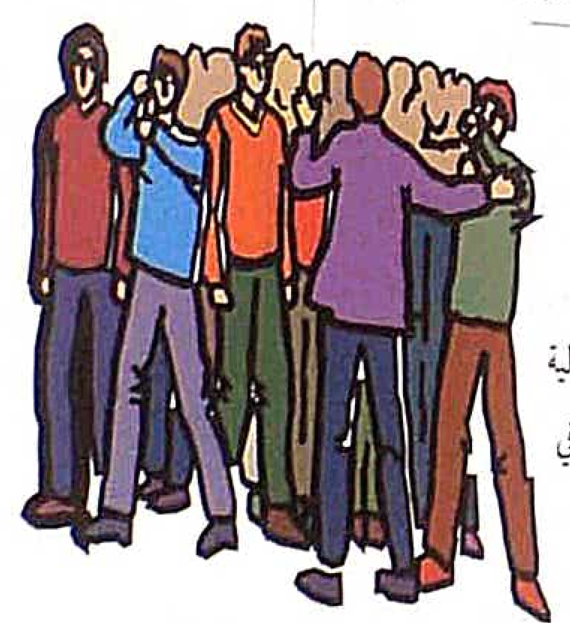
عند خطاب المعلمين :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تعيق الفكر، وتوقف مسيرة التقدم والرقي؛ ذلك الدخان الخارج من فم المدخن يعلو وجهه، ويطمس بصره وبصيرته، ويشوش فكره؛ فأنى لنا بجيل واع يربو بنفسه عن كل دون؟

عند خطاب المهندسين :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تجعل الجسم ضعيف البنية قليل المقاومة للصدمات، تحيط به الصدوع من كل جانب.

وما هي إلا مسألة وقت لينهار بعدها ذلك الصرح الشامخ، وأنى له أن يبنى ومعاول الهدم تثلم كل أمل؟



خطاب رجال الأعمال :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تسبب الخسائر المؤلمة والنكبات المتوالية على الجسم والعقل، ما العائد منها؟ من المستفيد؟ بالتأكيد لا يوجد في المعادلة رابح، هدر للأموال وإتلاف للصحة.

فن الإقناع وأسرار التأثير

كيف تكون مؤثراً؟ وكيف يصبح حديثك مقنعاً؟

كيف يقتنع الآخرون؟ وكيف نتفق معهم؟

كيف تتم عملية الإقناع؟ وماذا يحدث داخل عقولنا؟ هذا ما ستتعلمه في هذا الباب.

المتحدث البارع..
لا يغفل عند اختياره للموضوع نوعية الجمهور ومع من سيتكلم؟
وأمام من سيقف؟ ما طبيعته؟
ما موقفه تجاه الموضوع؟
ما ثقافته حول ما سأقول؟
فلكل جمهور مواضيع خاصة به ولكل جمهور طريقة خاصة للتواصل معه.

ما الإقناع؟

الإقناع هو اتصال يهدف إلى التأثير في أفكار ومعتقدات وسلوك شخص ما لتجعله يقوم بعمل معين، أو هو تحويل آراء المستمعين نحو رأي مستهدف.

وقد يمتنع المستمعون عن الاقتناع بفكرة ما لعدة أمور منها :

١) فقدان الثقة بصاحب الفكرة (المتحدث).

٢) عدم وضوح المقصود .

٣) الحالة الذهنية والنفسية للمستمعين.

٤) أن تكون الفكرة في ذاتها غير مقنعة وغير مقبولة، فلو أتى أعظم مقنع ليقول أن الكون خلق صدفة أمام جمهور من المسلمين فلن يصدقه أحد.

٥) عدم استخدام وسائل الإقناع وأساليب التأثير.

١) فقدان الثقة في المتحدث

الناس عادة لا يفرقون بين الفكرة وقائلها فربما ترفض الفكرة لأن قائلها فلان، وتقبل رغم مخالفتها للرأي لأنها فكرة فلان.

لذا ينبغي عليك أن تكسب مودة مستمعيك وتعطي انطباعاً إيجابياً عنك وتصنع لنفسك سمعة تمكنك من الوصول إلى قلوب الآخرين.

يقول أرسطو : إن المصداقية والوجدان والمنطق عوامل أساسية تحدد قبول الرسالة الإقناعية.



كن مثالاً حياً لما تقول.
يقول أيمرسون :(إن ما أنت عليه يصيح في أذني بصوت يمنعني أن أسمع ما تقول)
فابدأ بنفسك.

كيف تصنع المصداقية؟

تتأثر مصداقيتك بصورتك الذهنية عند المستمعين، فهم يهتمون بـ :
عقيدتك-أمانتك-صدقك-مظهرك-جودة إلقائك-احترامك لهم-خبرتك عن الموضوع - عملك ومكانتك الاجتماعية والعلمية.

٢) عدم وضوح المقصود

على المتحدث أن يقرب الفكرة إلى أذهان مستمعيه بزيادة طرحه للأمثلة والتشبيهات ووسائل الإيضاح، وهو ما تحدثنا عنه من قبل وما سنتعمق فيه في هذا الباب.

٣) الحالة الذهنية والنفسية

لابد من تهيئة المكان المناسب، واختيار الوقت المناسب، مع إبعاد المشتتات وكل ما من شأنه تعطيل عملية الاتصال معهم؛ فالمقاعد غير المريحة أو حرارة المكان، أو كثرة الأحاديث الجانبية أو الأصوات الخارجية أو ترقب فترة الطعام، أو الجلوس طويلاً دون استخدام دورات المياه؛ كل ذلك من شأنه تقليل نسبة اقتناع المتحدثين بحديثك.

٤) أن تكون الفكرة غير مقنعة في أصلها

كمن يلقي موضوعاً إلحادياً أمام جمهور المسلمين، أو يتحدث عن الخيال العلمي في منطقة ريفية.

٥) عدم استخدام وسائل الإقناع

يخفق الكثير من المتحدثين في إقناع جمهورهم، ولعل من بين أهم الأسباب هو اقتصار كلماتهم على مخاطبة العقل الواعي، وعدم محاولة إقناعه لإيصال رسالتهم، وإهمال أو عدم التركيز على التأثير في العقل اللاواعي.

وقبل أن نفصل القول في طرق الخطاب المؤثرة دعنا نلقي نظرة سريعة على خصائص العقلين (الواعي- اللاواعي) ما الفروق بينهما؟ وكيف نتعامل معهما؟

الشيخ علي الطنطاوي



قد لا تحتاج حتى تكون مقنعاً ومؤثراً سوى العفوية والمصداقية.



ما يخرج من القلب يصل إلى القلب وما يخرج من اللسان فإن الريح ستعصف به قبل وصوله للأذن.
(الشيخ عبد الله العبادة)



حتى تقنع لابد أن تقتنع أولاً.



لكل منا عقلان يعملان في خدمتنا ولكل واحد منها خصائص ووظائف تختلف عن الآخر.

العقل الواعي	العقل اللاواعي
١) يدرك ويعي ما حوله ويقود أحاديثنا وحواراتنا.	١) يقود مشاعرنا وانفعالاتنا.
٢) يتعلّق بالموضوع والمنطق.	٢) يتعلّق بالذات ولا يتعامل بمنطقية.
٣) يحلّل ويستنتج ويستقرئ.	٣) يقبل كل شيء على أنه صواب.
٤) يعمل كقائد للطائرة.	٤) بمثابة محركات الطائرة.
٥) بمثابة المرشد والموجه الذي يقبل الفكرة أو يرفضها.	٥) بمثابة المنفذ المطيع لأوامر العقل الواعي.



أخبرهم بسهولة التنفيذ واستشهد بتجارب الآخرين. لتدعم حديثك.

الفروق بينهما كثيرة ولعلنا نكتفي هنا بما يخدم موضوعنا.

ولو تأملنا الفروق بين العقلين لا تضح لك أن المشاعر والتنفيذ والانقياد تكمن في العقل اللاواعي؛ لذلك إذا أردنا أن نقنع شخصاً ما فلابد من إيصال الفكرة إلى عقله اللاواعي.

والسؤال هنا:

كيف نوصل أفكارنا إلى العقل اللاواعي؟

تصل الفكرة إلى العقل اللاواعي عن طريق منفذ واحد فقط وهو العقل الواعي.

فإذا تمكنا من إقناع العقل الواعي بالفكرة فإنه بدوره يمررها إلى العقل اللاواعي والذي بدوره يتقبلها بلا نقاش ويجعلها حيز التنفيذ؛ وإذا لم نستطع إقناع العقل الواعي بالفكرة فإنه يرفض مرورها إلى العقل اللاواعي وبالتالي لن تحدث الاستجابة المرغوبة.



في حالة تقبل العقل الواعي للفكرة

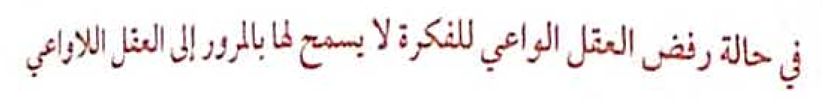
الفكرة

العقل الواعي

العقل اللاواعي



الناس يتفقون في العواطف ويختلفون في الأفكار لذا حتى تصل إلى العقول اسلك طريق القلوب.



في حالة رفض العقل الواعي للفكرة لا يسمح لها بالمرور إلى العقل اللاواعي

فإذا قال أحدهم: أنت لا تفهم، فإن هذه الفكرة تصل إلى عقلك الواعي فإذا رفضها ولم يصدقها فلن تؤثر فيك، أما إذا قبلها وصدقها فإنه يسمح لها بالمرور إلى عقلك اللاواعي والذي يتقبلها كما هي بلا رفض ولا تعديل ويبدأ بالتفاعل معها، وبالتالي فإن مشاعرك وطاقتك وسلوكك تستجيب للفكرة وتتأثر بها.

وتمر الفكرة عند تلقيها عبر أحد المسارات الأربعة:

١-تعرض على الوعي فإن قبلها تلقاها وعمل بها وحدث الاقتناع.

٢-تعرض على الوعي فلا يرفضها ولكنه يشكك في صحتها وبقدر شكه يكون قبوله ورفضه

٣-تعرض على الوعي فيرفضها ولا يتأثر بها بل ربما كان التأثر بها عكسياً.

٤-تعرض على الوعي فلا ينتبه لها ولا يتحقق منها وعندها تنفذ إلى عقله اللاواعي ويحدث الأثر وتبدأ الاستجابة.





يجب علينا إذا أردنا أن نكون مؤثرين ومتحدثين بارعين أن نحاول إقناع العقل الواعي ليقبل الفكرة ويسمح لها بالمرور إلى العقل اللاواعي، والذي دوره التنفيذ والتصديق، ولكي نقنع العقل الواعي لابد لنا من معرفة استراتيجيات الإقناع ومهارات مخاطبة الوعي. (في الصفحات التالية)

استراتيجيات مخاطبة الوعي

إن عملية الإقناع عملية منظمة ومترابطة تكون نتيجتها النهائية إقناع الطرف المقابل بقبول فكرة ما.

فإذا تمكنا من معرفة تلك العملية واكتشفنا مساراتها وطريقة عملها؛ فإننا سنصبح قادرين على الإقناع والتأثير بكل احتراف.

وقد طوّر العالم آلان موندو (سلسلة لتحفيز الآخرين وإقناعهم).

واعتمد فيها على أساس الطريقة التي يفكّر بها العقل عندما نحاول إقناعه ويمكن تلخيص هذه الطريقة بالتالي :

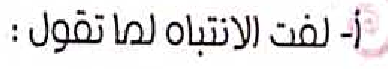
١) لفت الانتباه لما تقول.

٢) مدى الحاجة لما تقول.

٣) التأكيد على ما تقول.

٤) الاحتمالات والنتائج.

٥) العمل.



أ- لفت الانتباه لما تقول :

إذا أردت أن تقنع الآخرين بفكرتك، لابد أولاً أن تجعلهم يستمعون لك وينتبهون لحديثك.

وقد فصلنا القول في طرق لفت الانتباه في الباب الأول؛ ولكن ما يجدر ذكره هنا أن العقل الواعي يثار ببعض العبارات، ويركز على بعض المعاني، وينتبه لبعض الكلمات التي تجعله في أعلى مستويات الانتباه والتركيز ومن هذه المنبهات :

١) الزمان :

ينتبه العقل الواعي لزمن الفكرة ووقت الحدوث فالمتحدث عندما يقول: بالأمس. أو يقول: حدث يوم الأربعاء الماضي، أو بعد خمس دقائق من الآن سأذكر لكم، أو بعد أربع سنوات من تطبيقك لهذا العمل، أو في عام ١٤١٩ هـ وبعد صلاة العيد مباشرة؛ يثير العقل الواعي ويشد انتباهه. وهي بلا شك أفضل من قولك: حدث ذات مرة، أو قولك في يوم من الأيام، أو قولك بعد مدة من الزمن، أو بعد عدة سنوات.



٢) المكان :

وينتبه العقل الواعي كذلك للأماكن والبقاع فقولك: بالأمس كنت في طريق الملك فهد. تشد انتباه المستمعين أكثر بكثير من قولك في يوم من الأيام وفي إحدى الطرق. وقولك: دولة الإمارات خير من قولك في إحدى دول الخليج. لذا إذا أردت الوصول إلى أعلى درجات الوعي والتركيز عند مستمعيك فاذكر مكان الحدث، اذكره بالتفصيل لأن ذلك يدعم حديثك ويرفع من مستوى خبرك وينقل المستمعين إلى حيث أردت.

٣) الاختيار :

مما يلفت انتباه الوعي ويرفع من تركيز المستمعين هو حرية الاختيار فقولك: ما رأيكم في كذا؟ ما وجهة نظركم في هذا الموضوع؟ كل هذه الأسئلة والتي تتيح مساحة من حرية الرأي والاختيار تحفز العقل وتشد من انتباه الآخرين لكلامك؛ لذلك لا تستغرب إذا قلت ما رأيكم في كذا؟ ورأيت المستمعين يغيرون من جلستهم ويركزون النظر إليك؛ لأن سؤالهم عن رأيهم وتخييرهم إشعار لهم بالأهمية.

٤) التقسيم والترتيب والتسلسل :

خمسة أشياء تساعدك على التذكر - عشرة أخطاء يجب أن تتجنبها.

إليكم أربع طرق للنجاح - أولا وثانيا..

التقسيمات والترتيب من الطرق الفاعلة في شد الانتباه واستمالة العقول، وكلما كنت محدداً أكثر كان التركيز تجاه حديثك أعلى، فإذا ذكرت رأيا معيناً أو قصة قد حدثت، فلا تنس أن العقل يبحث عن أجوبة لهذه الأسئلة: مع من؟ (الأشخاص) / أين؟ (المكان) / متى؟ (الزمان) / ماذا حدث؟ (الحدث) / لماذا حدث؟ (السبب).

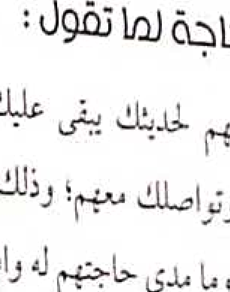


فاذكر اسم الشخص ووظيفته ومكان الحدث وزمانه وسبب وقوعه مثال: (ذهبت أنا وأحمد وهو رجل إطفاء متقاعد إلى مدينة دبي يوم الخميس الماضي؛ لحضور مؤتمر يتحدث عن أهمية نشر ثقافة الحوار).

تلك إذن بعض الطرق التي من خلالها تستطيع أن تلفت انتباه مستمعيك وتوجه وعيهم إلى حديثك إذا أحسنت استخدامها، أحسن الناس الاستماع إلى حديثك.



ب- مدى الحاجة لما تقول :

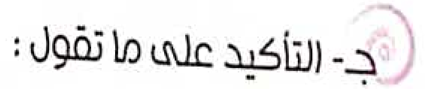


بعد أن تلفت انتباههم لحديثك يبقى عليك أن تحافظ على تركيزهم معك وتواصلك معهم؛ وذلك بذكر أهمية الموضوع بالنسبة لهم وما مدى حاجتهم له وافتقارهم إليه وفائدتهم منه. فالمتحدث البارع يركز على منافع فكرته أكثر من الفكرة نفسها.





شجّع على التجربة لأن (التغيير يهابه الجميع) فإذا ما جرب الفرد فإن الخوف الوهمي سيسقط بإذن الله لذا شجعه على التجربة وله الحرية بالتوقف إذا لم يقتنع، فالقناعة تولّد الفعل والفعل يولد القناعة، لذا حاول إقناعه حتى يجرب أو أطلب منه أن يجرب حتى يقتنع.



جـ- التأكيد على ما تقول :

وذلك بذكر القصص والحقائق والاستشهادات الداعمة لحديثك لتخاطب العقل وتستثير العاطفة وتؤكد لهم مدى أهمية حديثك وتحفزهم لتقبل فكرتك.

د- الاحتمالات والنتائج :

وهي أن ترسم لهم رؤية توضح لهم كيف سيكون المستقبل مشرقاً والنتائج إيجابية إذا قبلوا فكرتك، وما هي العواقب والنتائج السلبية إذا لم يعملوا بها؛ أي اذكر نتائج القبول والرفض، ماذا لو فعلتم؟ وماذا لو لم تفعلوا؟

هـ- العمل :

والمتحدث في هذه المرحلة قد أوصل مستمعيه إلى أعلى درجات التحفز؛ فقد لفت انتباههم لحديثه، وأخبرهم بمدى حاجتهم للموضوع، وأكد على كلامه، وبرهن عليه ثم ذكر النتيجة منه.

ليصل بمستمعيه إلى مرحلة التنفيذ وهنا يجدر به أن يذكر لهم ماذا يجب؟ وما العمل المحدد للوصول للنتائج المرجوّة؟ اذكر لهم الإجراءات، وقدّم لهم الخيارات، ثم ذكّرهم بأهمية التطبيق والعمل.

تطبيق لاستخدام «سلسلة التحفيز والإقناع»:

أن تبدأ بقصة تذكر فيها مكان وزمان حدوثها. (لفت انتباه)

قصة ذلك الابن الذي وجد مجموعة من العقاقير الطبية في خزانة والده، والتهم الكثير منها مما أدى إلى فقدانه للبصر، واختلال في الوظائف العقلية، ثم تَذْكُر بعد ذلك المأساة التي عاشها ذلك الابن وعائلته.

ثم تُنَبِّه إلى تساهل الكثيرين في حفظ الأدوية وإهمالهم لها وتركها في متناول الأطفال (مدى الحاجة).

وتَذْكُر عدد حالات الوفاة وخطورة الأعراض وبعض الأرقام والإحصاءات. (تأكيدات)

ثم اذكر لهم ماذا يمكن أن يحدث إذا لم يتدارك الموقف؟ (الاحتمالات والنتائج)

ثم اذكر لهم الطريقة المثلى لحفظ الأدوية والتصرف الأمثل في حالة الطوارئ. (العمل)



اربط بين النتائج المرجوة وتكلفة الطلب.
إذا فعلت هذا الأمر فستحصل على....

هذه هي (سلسلة آلان موندو للتحفيز والإقناع)

وهي أولى الاستراتيجيات الفاعلة والمؤثرة في إقناع الآخرين، وإليك الوسيلة الثانية.

ومن وسائل الإقناع وطرق التأثير عند مخاطبة الوعي

ثانياً/ بيان السبب :

الناس تعشق اكتشاف سبب ما يقوله أو يفعله الآخرون، والعقل ينتبه للتعليل ويستجيب للتحليل.

أجرت عالمة النفس إلين لانجر بجامعة هارفارد تجربة على طلاب اصطفوا أمام آلة للتصوير الورقي..

وعندما قالت لهم : معذرة لدي خمس صفحات فهل أستطيع نسخها، أجاب ٦٠٪ من الطلاب بالموافقة فيما رفض ٤٠٪ منهم، فأعادت السؤال بعد (بيانٍ لسبب الطلب) حيث قالت : معذرة لدي خمس صفحات فهل أستطيع نسخها لأني على عجلة من أمري..

فأجاب ٩٤٪ من الطلاب بالموافقة لها.

حتى الأطفال يستجيبون للأوامر المعللة أكثر من الأوامر الخالصة..

فرق بين قولك له: لا تتكلم واصمت، وقولك: لا تتكلم واصمت حتى لا يستيقظ أحد.

ورحم الله عمر بن الخطاب -رضي الله عنه- عندما قال : «يا غلام ارفع ثوبك فإنه أتقى لربك وأنقى لثوبك» والأمثلة في الكتاب والسنة كثيرة ومعلومة.

لذا علل كلامك واذكر السبب من وقوفك أمامهم والتحدث إليهم.

فالناس تقاوم الفكرة حتى تجد سببا لقبولها، فالعقل الواعي ينظر في النتائج ويبحث عن الأسباب، وكلما زادت الأسباب زاد مستوى التقبل لدى الناس، وكلما كانت الأسباب منطقية كان الحديث أكثر إقناعاً.



ثالثاً/ دعهم يقولون نعم نعم نعم :

المتحدث البارع هو من يتمكن في بداية حديثه من الحصول على إجابات بنعم.

وهو بهذه الطريقة يوجه العمليات العقلية والاستجابات النفسية لدى مستمعيه كي تتحرك ناحية الإيجاب؛ حيث تقل مقاومة ما سيطرحه عليهم بعد استجاباتهم الإيجابية؛ وفي المقابل لو بدأ المتحدث مباشرة بفكرته التي يريد إقناعهم بها فإن الاحتمال كبير في الحصول على الرفض

والإجابة بلا، وهذه الكلمة ليست مجرد حرفين فقط فالمستمع عندما يقول: لا، فإن نظامه بأكمله العصبي والعقلي يتحد في حالة من الرفض والانغلاق والمقاومة.

لذا يجدر بك أن تذكر حقائق يتفق عليها الجميع، وأن تبدأ بذكر نقاط الالتقاء والاتفاق معهم لتحصل على استجابات بـ (نعم) وتربط فكرتك بأفكار يؤمن بها المتلقي ويحبها، وعندها يصبح النظام في موقف متفتح ومتقبل أو -على الأقل- أقل مقاومة ورفضاً.

يقول لنكولن وهو من أشهر المتحدثين المقنعين: (إن طريقتي لفتح أي مناقشة وكسبها هي أن أوجد أولا أرضية مشتركة للاتفاق).

إضاءة

عندما يكون الحضور متعدد الديانات فلا تنتقد ديانة ما، وابدأ بمشتركات إنسانية ونقاط التقاء دينية ثم اطرح فكرتك مدعوماً بالآيات والأحاديث، ولا تكثر منها.

مثال :

التدخين يقتل الملايين،وينهك الجسم، ويضعف الصحة، ويهدر المال، ويغضب الرب .

أخي المدخن : قد تقول أنك تجد فيه المتعة وأنه يصعب عليك تركه وقد أتفق معك في ذلك؛ ولكن دعني أسألك ألا تريد أن تعيش بصحة جيدة؟ ألا يستحق ذلك الوجه أن يكون مشرقاً؟ ألا تريد هواءً نقياً؟ وأسناناً بيضاء؟ ألا يجدر بأبنائك، وطلابك، وإخوانك أن يفخروا بك؟



إضاءة

من المهم أن يقتنع الناس برأيك لكن الأهم أن نقول للناس ما نعتقد أنه حق.

هذه المقدمة قادرة على الحصول على استجابات إيجابية، فهي تحوي حقائق متفق عليها وتساؤلات إجاباتها (نعم) ونقاط التقاء واتفاق.

رابعاً: اذكر الفائدة المرجوة من حديثك :

تنجح الدعايات في إقناعنا؛ لأنها تقدم لنا قائمة من المميزات والفوائد التي سنحصل عليها عند استخدامنا لهذا المنتج.

إن الناس لا يتناولون الدواء إلا عند حاجتهم إليه؛ فإذا ما شعر المستمعون بحاجتهم إلى حديثك، وإلا فإنهم لن يكلفوا أنفسهم عناء الاستماع إليك. والمتحدث البارع من يذكر الفائدة التي تعود عليهم أنفسهم وماذا سيقدم حديثه لهم في حياتهم اليومية، وفي أعمالهم، وتعاملاتهم.

فإذا ذكرت فكرة ما فلا تنس أن تذكر فائدتها وإيجابياتها عليهم، فأنا عندما أقول :

(يحتوي التفاح على الفيتامينات والسكر الطبيعي النافع)

فأنا أتحدث عن التفاح واهتم به..

وعندما أقول :

(إن تناولك لتفاحة واحدة يومياً يبعدك عن الطبيب شهراً)

فأنا اهتم بك وأتحدث إليك.



إضاءة

تلمس احتياجات الناس وأشبع رغباتهم، وتكلم عن أمورهم واهتماماتهم، فالناس تذهب للطبيب عند الحاجة وللسوق لحاجة وتأتي لتستمع إليك لحاجة وإلا لن يكون لوقوفك حاجة.



خامساً: اهمس في أذنهم :



إن الناس يحبون الأسرار فأنت عندما تهمس فإنك تقول شيئا مهما وعندما تقول سأقول لكم سراً فكأنك تقول انتبهوا ..

فنحن تعلمنا منذ الصغر أن الهمس يشعرنا بالأهمية والخصوصية؛ وأن الأسرار تكشف المجهول وتقدم لنا الجديد.

فالحديث بصوت منخفض يشد الانتباه ويوحي بالأهمية وفيه رسالة من المتحدث أنه يثق فيهم).

فإذا أردت أن تؤثر فاخفض صوتك، أو قل سأفشي لكم سراً.



إضاءة

المتحدث البارع من يقدم لجمهوره منافع فكرته حتى يقتنعوا بحديثه.



سادساً/ بسّط الحلول وهوّن التنفيذ:

قد يكون كلامك جميلاً وحديثك مقبولاً دون أن يكون له أثر في نفوس المستمعين وقد تكمن المشكلة في صعوبة الحل؛ فلربما ذكرت لي الحقائق؛ وذكرت مدى أهمية الموضوع والفوائد التي سأحصل عليها عند تطبيقي واقتناعي؛ ولكن الحل الذي قدمته أو طريقة التنفيذ التي طرحتها أصبحت عائقا بالنسبة لي.

وهذه المشكلة كثيراً ما يقع فيها الدعاة عندما يعظون الناس ويقدمون تلك النماذج التي يصعب أو قد يستحيل محاكاتها.

الأمر الذي يجعل السامع يشعر بالبَوْن الشاسع بين حاله وحال تلك النماذج؛ مما يجعله يعيش في حالة من اليأس والتثبيط لمحاكاة تلك النماذج؛ فيقعد عن العمل ويرفض التطبيق.

فتجد بعض الدعاة يذكر فضل القرآن وفضل قراءته وحفظه ويستشهد بأحوال السلف الصالح ويقول عن الشافعي أنه كان يختم ستين ختمة في رمضان، وأن عثمان رضي الله عنه ختم القرآن في ركعة، وكل ذلك جميل إذا كان من باب التحفيز، أما إذا كان من باب طلب المحاكاة فإني أعتقد أن عقول العامة تقصر عن قبول ذلك.

فبسِّط الحل وهوِّن التنفيذ وقل: إذا قرأت صفحتين يومياً عند كل صلاة، فإنك تختم القرآن كل شهر.

إذا رفعت ثوبك نصف سنتيمتر فإنك لن تدخل في حديث (ما أسفل الكعبين من الإزار في النار).

وبدلا من أن تقول جدد علاقتك مع زوجتك واجعل حياتك سعيدة هانئة.

قل (لعلك بعد حديثي هذا أن تذهب إلى أقرب دكان لبيع الهدايا وتشتري هدية صغيرة لزوجتك ولا تنس أن تكتب عليها بعض العبارات الجميلة، ولا أجمل من كلمة زوجتي أحبك واجعل هذا عادة لك كل شهر)..



إضاءة

استعن بالله ثم:
بسط العمل.
ضخم النتيجة.
وضح الطريقة
لتحصل على الاستجابة
بإذن الله.



سابعاً/ صياغة الأفكار:

إن طريقة تقديم بعض الأطعمة وسط تلك الأواني المزينة لها تجعلنا لا نقاوم الرائحة ولا نحتمل الانتظار.

إن صياغتك لأفكارك واختيارك لألفاظ معانيك وطريقة عرضك لفكرتك، له الأثر البالغ في اقتناع الآخرين بها أو امتناعهم عنها.

واسمح لي أن أقدم لك هذا التمرين لبيان أهمية صياغة الأفكار:

تصور معي - حفظك الله - أننا أمام مرض خطر ومُعْدٍ، ومن المتوقع أن يقتل ٦٠٠ فرد، ولتفادي المشكلة قمنا بعمل عدة برامج وقائية وعلاجية للتصدي لهذا المرض.

البرنامج (أ) وسيتم إنقاذ ٢٠٠ فرد بإذن الله.

البرنامج (ب) هناك احتمال بنسبة الثلث لإنقاذ ٦٠٠ فرد جميعاً، وبنسبة الثلثين بموتهم جميعا.

فماذا ستختار أنت:

أ أم ب ؟

وإليك برنامجين آخرين:

البرنامج (جـ) سيموت فيه ٤٠٠ شخص عند تنفيذه.

البرنامج (د) هناك احتمال بنسبة الثلث ألا يموت أي فرد، وبنسبة الثلثين أن يموت الجميع.

فماذا ستختار أنت:

جـ أم د ؟

وقد أجرى الدكتور كانيمان وتفرسكي هذا التمرين على مجموعة من الأطباء فاختار ٧٢٪ البرنامج أ..

ولما أجرى عليهم التمرين وأعطاهم برنامجي (جـ - د) فضل ٧٨٪ البرنامج (د)..

ولو تأملت في نتائج البرامج الأربعة لأدركت أن (أ) يساوي (جـ) وأن (ب) يساوي (د)..

وأن من المنطقي والبدهي أن من اختار (أ) سيختار (جـ) ومن اختار(ب) سيختار (د)..

وهذا ما لم يحدث في اختيار الأطباء، وربما في اختيارك أنت كذلك!



أحسن اختيار ألفاظك وتذكر أنها كلمات وليست لكمات.

أ. عبد الله عبد العزيز الرويشد



يقول علماء اللغة: (الكلام له سباق وسياق ولحاق). فالسباق قبله، والسياق معه، واللحاق بعده. فإن كان سياق حديثك متعلقاً بما قبله ومؤدياً لما بعده كان حديثك مفهوماً وقصدك معلوماً.



فلماذا حدث هذا؟ هل تساءلت؟

إنها أسرار صياغة الأفكار .

فاحرص عند تقديم فكرتك على طريقة صياغتها وكتابتها وانتقاء ألفاظها، وفكر كما يفكر الآخرون، وناقش الموضوع من وجهة نظرهم وتصورهم لا من وجهة نظرك أنت، انطلق من حاجاتهم وواقعهم ولامس تطلعاتهم.

فإذا أردت أن تلقي أمام طلاب المرحلة المتوسطة، فارجع بنفسك إلى الوراء وانظر كيف كنت تفكر؟ وبم كنت تطمح؟

ففي تجربة الدكتور كاينهان نلاحظ أنه انطلق من تطلع الأطباء ورغبتهم لإنقاذ حياة الآخرين وحرصهم على حدوث أقل خسائر ممكنة، ومن هنا استطاع أن يصوغ الأسئلة بناء على معرفته برغبات الأطباء فجاءت النتيجة كما رأيت.

ففي فرنسا مثلا، أصدر أحد ملوكها في وقت مضى قانوناً يمنع النساء من ارتداء الذهب ولكن النساء لم يستجبن لذلك، وامتنعن عن التنفيذ رغم العقوبات التي فرضها الملك.

احتار الملك في هذا الأمر وبعد استشارته لأحد الحكماء قال له: فكِّر بما يهم الناس، لا بما تريده منهم فأصدر قرار يمنع النساء من ارتداء الذهب باستثناء العجائز والقبيحات اللاتي يحتجن للزينة.

فكانت النتيجة أن جميع النساء امتنعن عن لبس الذهب.

فقد علم الحكيم بأن النساء تريد لبس الذهب للزينة، ولإبراز جمالهن فانطلق من هذه الرغبة فصاغ قانون الملك بناء على تلك الرغبة.

وإليك مثال آخر يكشف لك عن أهمية الأسلوب وتأثير قوة الصياغة:

قيل: أن أحد الأمراء رأى في منامه أن أسنانه سقطت، فقال: عليَّ بمن يعبرون الرؤيا، حتى يعبروها لي! فجيء بمعبر، فقال له: إني رأيت في المنام أن أسناني سقطت، فقال: يموت أولادك كلهم وأنت حي، فغضب عليه الأمير وأمر بجلده على سوء تفسيره وشؤم تأويله، وقال: عليَّ بمعبر آخر! فجيء له بمعبر آخر حكيم فقص عليه رؤياه! فقال له هذا المعبر: يا أيها الأمير أنت أطول أهلك عمراً، فاستحسن تفسيره وأمر له بجائزة ..

وقد لا يخفى عليك أن النتيجة واحدة؛ ولكن طريقة طرحها وأسلوب تقديمها كان مختلفا..



حرك عواطفهم وخاطب قيمهم

في خطبة للشيخ علي الطنطاوي قال فيها «بعد أن سكت سكتة طويلة» :لم يبق إلا أن تنكح بناتكم أمام أعينكم.....

ويقول الشيخ علي معلقاً على تلك الجملة : هل تريدون أن أحلف لكم أني لما وصلت في الخطبة إلى هذه الجملة كانت قلوب الحاضرين كلها في يدي فلو دعوتهم الهجوم على الموت لهجموا ولو اعترضتهم النار لخاضوا لهب النار لا لبلاغة كلامي بل لأن نفوسهم فيها من الغيرة على الأعراض ما فيها.

ونحن قوم لا يكاد يهزنا شيء كالعرض وما يمس العرض.

وأذكر أنني دخلت ذات مرة على فصل يضج بالأصوات التي عجز عن إسكاتها المعلم المتواجد داخل الفصل؛ فطلبت من الجميع أن يلزم الهدوء، ولكن الأمر لم يتحسن كثيراً فقد كان هناك الكثير من الهمس والأحاديث الجانبية.

فقلت لهم أتمنى من الرجال فقط أن يلزموا الصمت فسكت الجميع، ولا عجب، فقد فكرت بعقولهم، وانطلقت من حاجاتهم.

وقد أُجريت تجربةٌ بسيطةٌ على مدى تأثير الأسلوب في التأثير على الآخرين، حيث كتب على سلعة أن هناك حسم ٥٠٪ من قيمتها، وكُتب على السلعة نفسها في مكان آخر اشتر واحدة واحصل على الأخرى مجاناً، فكانت النتيجة أن أقبل الناس بكثرة على السلعة متأثرين بالعبارة الثانية رغم أن النتيجة واحدة، فالعبارة الثانية خاطبت رغبة الناس الجامحة في الحصول على شيء مجاني.

ثامنا/ حصن فكرتك ضد الهجمات المعادية :

من أسباب عدم تقبل الآخرين للفكرة وجود أفكار أخرى تخالفها، سواء كانت هذه الأفكار داخلية من عند أنفسهم أو خارجية من عوامل أخرى، كالآراء المخالفة، أو الأفراد المعارضين، أو الإعلام، أو المجتمع، أو غير ذلك..).



فإذا ذكرت فكرتك ودعمتها بالحجج والبراهين والقصص والحقائق، فاذكر الشبهات حولها، وما يمكن أن يقال ضدها وطرق الرد عليها وتفنيدها، وكأنك بذلك (تعطي مستمعيك جرعة مخففة من المرض لتتمكن عقولهم من التحصن ضدها مستقبلاً).

وخذ مثالاً يوضح لك ذلك :

كنت أتكلم في إحدى المحاضرات عن نظرية في علم الاتصال، وبعد الشرح والتفصيل فيها قلت لهم ولعل من يسمع بهذا الكلام سيقول: هذا غير ممكن وغير مقبول، وأن هذه العلوم مردودة لأنها واردة علينا من بلاد الكفار وهذا ما لا نعتد به ولا نقبله.

فإذا قال أحدهم ذلك فقل له: (الحكمة ضالة المؤمن، أنّى وجدها فهو أحق الناس بها).

واللبيب من ينظر إلى العمل لا إلى صاحب العمل فقد استفاد أبو هريرة رضي الله عنه من الشيطان حين علّمه آية الكرسي، فقال ﷺ:صدقك وهو كذوب. فإذا كان أبو هريرة استفاد من الشيطان. فنحن قادرون أن نستفيد من كل إنسان شريطة ألا يخالف عقيدتنا وما نص عليه ديننا. وبهذه الطريقة قمت بإقناعه من الداخل وتحصينه من الخارج وهذا ما حدث بالفعل؛ حيث اتصل بي أحدهم بعد يومين وقال لي: صدقت فقد كان ما قلت، فقلت له: وما كان؟ قال: رفض صديقي تلك الفكرة وعارضها لأنها مستوردة؛ فأجبته بإجابتك فتغير موقفه ورجع عن رأيه، وأنا آمل منك الآن أن تزودني بالمراجع لأتعلم المزيد عنها .



إن من الناس من تنقصه المعرفة فعلمه.
ومنهم من تنقصه الإرادة فحفزه.
ومنهم من تنقصه الطريقة فوجهه.
ومنهم من يقاوم التغيير، ويرضى بالقليل وهذا كبر عليه أربعاً ولا تذهب نفسك عليه حسرات.

هذه بعض أهم استراتيجيات مخاطبة العقل الواعي ومحاولة إقناعه لكي يقبل الفكرة ويسمح لها بالمرور إلى العقل اللاواعي والذي بدوره يترجمها إلى سلوك وعمل.

ويبقى السؤال الجدير بالطرح :

ماذا لو رفض العقل الواعي الفكرة، رغم ما قدمته له من حجج وأدلة؟!

ولعلنا نحاول الإجابة عن هذا التساؤل من خلال هذا الموقف :

هَبْ أنك عدت ذا مساء إلى بيتك؛ وإذ بك تفاجأ بوجود أسد مفترس أمام فناء المنزل يمنعك من الدخول، فماذا عساك أن تفعل لكي تدخل البيت؟ بكامل أعضائك وبدون أضرار؟

ولعل من أفضل الحلول المتاحة، هو أن تحاول إشغال الأسد وتشتيت انتباهه بقطعة لحم مثلاً؛ لينشغل عنك بها فتستطيع أن تتسلل إلى داخل البيت.

وكذلك تفعل إذا منع العقل الواعي دخول فكرتك إلى اللاواعي، لتتسلل إلى اللاواعي وتؤثر فيه لحظة انشغال الواعي عنه.

وإليك بعض الاستراتيجيات التي تمكنك من إشغال الواعي، وتقليل مقاومته ورفضه للفكرة :

أسرار التأثير في العقل اللاواعي :

ينشغل العقل الواعي بعدة أمور :

القصص - التكرار - الرسائل الإيحائية - الوقفات - التشبيه والاستعارات - فنون البديع.

إضاءة

إما أن نقنع الواعي لنحصل على التأثير، أو أن نشغله ونشتت تركيزه لنؤثر على العقل اللاواعي.

أولاً: القصص

يقول مجاهد: (القصص من جنود الله) والقصة تعتبر من أقوى وأقدم وأسهل الأساليب لإقناع الآخرين، وتقريب المفاهيم وإيصال الأفكار، إن تعلّق العقل الواعي بأحداث القصة وشخصياتها وتوقّع الحلول فيها والقطع بنهايتها كفيل بإشغاله عن اللاواعي؛ ولذلك فإن القصة تتيح لك زرع ما تشاء من مفاهيم وقناعات داخل عقول المستمعين.



ولمزيد من الاحتراف في إلقاء القصص :-

تناول قبل أن تلقي موضوعك أكثر من قصة، على أن تبدأ القصة ثم تشرع في الأخرى قبل انتهاء الأولى، ثم تتناول قصة ثالثة قبل أن تختم الثانية، وهكذا.

وهذا ما يسمى (بتداخل القصص).

مثال :

مثال على القصص المتداخلة :-

خرج أحمد ذات ليلة من بيته ليقود سيارته كعادته إلى العمل، وعندما فتح أحمد باب سيارته سمع صوتا غريبا وبنبرة ضعيفة خائفة؛ التفت أحمد إلى مصدر الصوت ونظر إلى المقعد الخلفي ليرى ذلك المنظر المحزن، منظراً لا تتمناه لألد أعدائك، ولكن كم هي المواقف التي يبدو ظاهرها الشر ويكتب الله فيها خيراً كثيراً، فأتذكر مرة أن والدتي طلبت مني أن أحضر لها بعض الطلبات من السوق، فما إن دخلت السوق حتى رأيت ذلك الولد الذي يجري ويصرخ بأعلى صوته وقد بدا عليه الخوف والهلع، فأسرعت إليه وأمسكته وهدّأت من روعه وسألته عن خبره وعن اسمه، فقال: اسمي محمد ابن خطيب المدينة، فقلت: أنت ابن الشيخ عبد الرحمن؟، قال: نعم، فتعجبت لذلك، لما رأيت من حاله وهندامه فقد كان الشيخ مثالاً للمسلم الإيجابي والعالم الرباني، وكان مما يروى عن الشيخ عبد الرحمن أنه في كل ليلة كان ...

هل أتعبتك؟ ماذا حدث هنا؟ وماذا أُريد من ذلك؟

الذي حدث هنا أن عقلك الواعي قد وصل إلى أعلى مستويات التركيز، وانشغل تماما بتتبع أحداث القصة

واشغل عقلك اللاواعي كذلك بتوقع نهايات كل قصة، وفائدة ذلك :

١) زيادة التشويش على العقل الواعي وبالتالي تقل مقاومته للأفكار، وترتفع نسبة التأثير والإقناع.

٢) شد الانتباه وزيادة التشويق.

٣) ومن فوائدها كذلك أنك تستطيع من خلال عدم إنهائك للقصة أن تلفت انتباههم إليها متى شئت، فعندما تشعر أثناء كلمتك أو درسك أو دورتك أن المستمعين بدؤوا بالملل أو السرحان، فما عليك سوى أن تقول: ولعلكم تتساءلون عن ذلك المنظر المحزن الذي رآه أحمد في المقعد الخلفي وبالتالي سينتبه الجميع إليك، وسيتجدد نشاطهم.

وكذلك تستطيع أن تستخدم ذلك بعد العودة من الاستراحة، فتبدأ حديثك بقولك لعلنا نعود إلى ابن خطيب المدينة ونسأله عن خبره، ولماذا هو خائف. وهذا أفضل من قولك انتبهوا أرجو الاستماع.

وخلاصة ذلك أنك تستطيع أن تستثمر نهايات القصص في شد الانتباه إليك، وفي تجديد النشاط، وبعد الاستراحات أو التوقف، وعند انشغال الجمهور عنك كانشغالهم بتمرين معين أو أوراق وزعت عليهم وغير ذلك من المشتتات.

وتستطيع أن ترسل ما تشاء من رسائل وأفكار ونصائح وأنت تروي القصص المتداخلة وهذه الرسائل والأفكار ستشق طريقها إلى العقل اللاواعي، ولن تجد مقاومة كبيرة من العقل الواعي.

املأ قصتك بالتفاصيل الزمانية والمكانية المتعلقة بالموضوع وصِف الشخصيات والأحداث وكأنها تحدث الآن أمام المستمعين. وكلما ازدادت التفاصيل ازداد وضوح الصورة في الأذهان.

مثال :

كان في القاعة ستون رجلاً ينظرون إليّ.	كان في القاعة مئة وعشرون عيناً تحدق بي.
فازددت خوفاً.	ارتجفت يداي وازدادت نبضات قلبي وتصبب جبيني عرقاً.
فقال أحدهم.	فقال رجل ضخم الجثة أصلع الرأس عابس الوجه لا تبدو عليه ملامح الرحمة قد بدا الاعتراض في عينيه قبل حديثه.

إضاءة

إن كل أداة يمكن لها أن تؤثر في عقل الطفل قادرة على التأثير في عقل الناضج إذا طورناها وأحسنا استخدامها. وأفضل أداة هي القصة حيث يسقط الناس حياتهم على أحداثها وينشغل الوعي وتستنفر المشاعر ونمرر الكثير من الأفكار مستترة بلباس العاطفة ومتخفية بين أسطر الأحداث وكثافة الصور.

ثانياً: الوقفات

للوقفات أثر بالغ في إيصال المعنى للعقل اللاواعي.

فنحن عندما نقرأ نعطي أهمية خاصة لما كُتب بخط مختلف عن بقية النص، أو لما تحته خط أو كتب بلون آخر، وهذا ما تفعله الوقفات، فالوقفة بمثابة المنبه أن ما بعدها مهم أو مختلف عن بقية الحديث، وكذلك فإن العقل الواعي ينشغل بتوقع المعنى التالي للوقفة، وفي لحظة انشغاله نستطيع تمرير أفكارنا.



من قواعد التسويق (لا تتكلم عن أكثر من شيء، تكلم مرة وتكلم عن شيء واحد أكثر من مرة) وذلك أدعى لقبول الرسالة وفهمها.

مثال :

إن حياتك هي من صنع (وقفة) أفكارك.

إن المستفيد من تطبيق هذه الاستراتيجيات هو... أنت... أنت وحدك.

ثالثاً: التكرار



يقول علماء التفكير أن التكرار يزيد من سماكة الخلية المسؤولة عن تلك المعلومة المكررة مما يسهل تذكرها واسترجاعها.

ويقول علماء النفس: إن التكرار يعطي إيحاءً بالأهمية.

ويقول علماء اللغة: إن التكرار يؤدي إلى توكيد المعنى وإبراز أهميته.

وفي البرمجة اللغوية العصبية يقولون (ما يتكرر يتقرر).

وما نقصده بالتكرار هنا هو تكرار لفظ معين، أو تكرار المعنى بألفاظ مختلفة، فالعقل الواعي ينشغل بالتكرار، وتقل مقاومته للأشياء المتكررة من حوله .

لذا فإن العادات والتقاليد والأشياء المتكررة في بيئتنا لا يقاومها الوعي ويُسلِّم بها رغم أنها قد تكون خاطئة أو غير مقبولة.

> نستطيع أن نؤثر من خلال تكرار الكلمة مثال :

كرر هذه الكلمة بصوت مسموع وتخيلها في عقلك ثم تابع القراءة وأجب عن السؤال

دم دم دم دم دم دم دم دم دم

س) ما لون إشارة المرور التي تجعلك تسير؟

هل قلت أحمر؟ عد إلى السؤال وانظر إليه جيداً.

إذا قلت أخضر فربما التكرار هنا لم يشغل عقلك الواعي.

أما إذا قلت أحمر (كما يفعل الكثيرون) فإن عقلك الواعي انشغل بالتكرار، ليدخل السؤال إلى عقلك اللاواعي الذي يتأثر بالألوان والصور فكانت إجابته (أحمر) متأثراً بلون الكلمة المكررة.

> وكذلك الحال عندما يتكرر المعنى بأكثر من لفظ ومثال ذلك :

تأمل العبارات التالية وأجب عن كل سؤال بصوت مسموع :

س) ما لون السحب؟

س) ما لون القمر؟

س) ما لون الأسنان الجميلة؟

الفانير تطلق على الجمال البيضاء

س) ما لون الحليب؟

س) ما لون الثلج؟

س) ما لون القطن؟

س) ماذا تشرب الناقة؟

هل قلت حليب؟! أعد النظر إلى السؤال الأخير لتعلم مدى تأثير التكرار اللفظي أو المعنوي على العقل اللاواعي والتأثير فيه. «جرِّب هذا على أحدهم لتعرف مدى تأثيره».

رابعاً: الإيحاء

والمقصود بالإيحاء هو التأثير في النفس بدون تصريح مباشر أو توجيه معلن.

ولك أن تقارن بين العبارتين لترى أن الإيحاء يؤثر في النفس:

أ - هل تريد عصيراً؟

ب- هل تريد العصير بسكر،أم بدون سكر؟

ففي العبارة الأولى تصريح مباشر لرغبتي في توجيهك إلى ما أريد؛ لذا فمستوى المقاومة فيها سيكون أعلى.

أما الثانية فلم يكن الأمر مباشراً ولكن العقل فهم أن الخيار له في شربه بسكر أو بدون، وليس له الخيار في رفض الشرب أو قبوله لأن السؤال افترض أنك تريد العصير.

لذا تكمن قوة الرسالة الإيحائية في تأثيرها علينا بلا وعي منا .

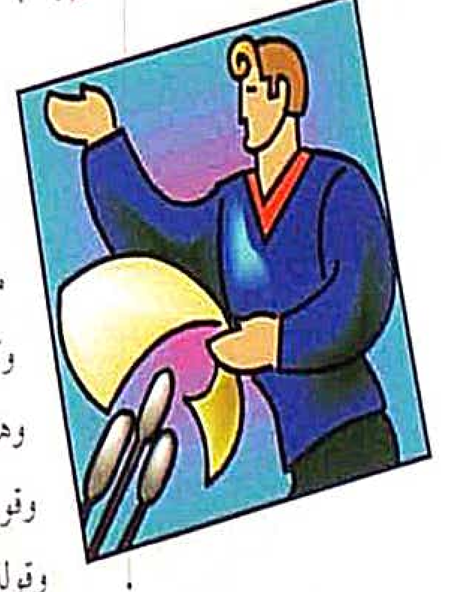
وكل العقول لديها قابلية للإيحاء ولكن مدى تأثيره فيها يختلف من عقلٍ إلى عقل.



بعض المتحدثين يخرج عن الموضوع ويبدأ بذكر بعض الآيات أو الأحاديث ثم يقول: المهم.. نعود لموضوعنا. وهذا مما لاينبغي، فكلمة المهم تُشعر بأن ما سبق غير مهم.

وإليك بعض الاستراتيجيات المستخدمة في الرسائل الإيحائية :

١) الافتراضات المسبقة :



وفيها يضع المتحدث في حديثه بعض الافتراضات التي تقودنا إلى التسليم بها والتفاعل معها كقوله: واصلوا استمتاعكم بهذه المحاضرة؛ فالمتحدث هنا افترض أننا مستمتعون.

وكقوله : شكرا لثقتكم بي، وحرصكم على الاستفادة.

وهنا افترض المتحدث ثقة الجمهور به وحرصهم على الاستفادة منه.

وقوله : ولا أدري متى ستدرك خطورة الموقف وفيها افتراض أننا لم ندرك الخطورة.

وقوله : ولعلي أتساءل هل ستقلع عن التدخين الآن بعد كل هذه المعلومات المثيرة أم ستكون

بداية إقلاعك غداً والغد قريب.

وهنا افتراض أنه سيترك التدخين، ولكن المسألة مسألة وقت.

فلا تقل: أريد أن تنتبهوا لي الآن، لأن فيها افتراض أنهم غير منتبهين، والأفضل من ذلك أن تقول: أريد أن يزداد انتباهكم لما سأقول لكم الآن.

٢) اجعل الرغبة داخلية :

ربما تريد المزيد عن الرسائل الإيحائية وقوة تأثيرها في المستمعين.

ربما تريد الآن أن تتعلم فن الإلقاء .

يمكنك الآن أن تحدد هدفك، إذا أردت ذلك.

فالرسالة الإيحائية جعلت الرغبة داخلية.

وليست بسبب طلب المتحدث من المستمعين فعل شيء ما.

وكلما كانت الرغبة نابعة من الشخص ومن ذاته كانت أكثر تأثيراً وأقوى تحفيزاً.

٣) السبب والنتيجة :

ووصفها: إن الملقي يركز على أن سبباً ما سيؤدي إلى نتيجة معينة .

ومثال ذلك :

حرصكم على الحضور مبكراً دليل على أنكم جمهور مثالي.

١- أسئلتكم العميقة تؤكد لي أنني أمام جمهور غير اعتيادي.

٢- تعدد الفئات العمرية للحضور يعكس مدى وعي الجميع بأهمية الموضوع.

٣- مجرد تطبيقك لتمارين التنفس يشعرك بالتحسن كثيراً.

هذه بعض الاستراتيجيات المتبعة في صياغة الرسائل الإيحائية، والتي كان يستخدمها (ميلتون أريكسون) مع مراجعيه في جلسات التنويم الإيحائي، وتطورت حتى أصبحت منهجاً ولغة سميت باسمه (اللغة الملتونية) وتستخدم في التأثير والإقناع وعلاج بعض المواقف والحالات .



احترف الإيحاء

-استخدم عبارات ايحائية تجمع بين كثافة الصورة وقوة التراكيب اللغوية.

-يزداد تأثير الإيحاء في الجماهير المتقاربة والمتجاورة لانخفاض التصورات الخاصة والاستقلال الفكري للفرد.

-الإيحاء المفعم بالعاطفة يشق طريقه بسهولة للعقل.

-تنوع نبرات الصوت والوقفات وتكرار بعض الكلمات طرق فعالة لزيادة أثر الإيحاء.

الإيحاء لا يعني الكذب والخداع وقلب الحقائق.

خامساً: اللغة الرمزية

ويقصد بها اللغة ذات الدلالات المتعددة والمعاني الضمنية (المبطَّنة) كالاستعارة والتشبيه والمجاز والكناية، وتكمن قوتها في أنها تحمل معاني عديدة تتيح للسامع خيارات متعددة لتحديد المعنى ومعرفة المغزى، فينشغل الواعي في البحث بين هذه الخيارات عن المعنى المراد أو المغزى المقصود، وبالتالي تنكشف البوابة أمام المتحدث لزراعة فكرته في العقل اللاواعي.

وينسب تقعيد هذا الأسلوب واكتشاف مدى قوته وتأثيره إلى المعالج النفسي (مليتون أريكسون) ولعل من الحق أن نقول أن (سيد قطب) قد أشار إلى هذا الأسلوب في تفسيره للقرآن وحديثه عن أسلوبه قبل مليتون أريكسون؛ حيث ذكر أن التعبير باللغة إما أن يكون (تجريدياً) أو (تشخيصياً) ويقصد بذلك إيراد الصور الحسية والتشبيهات البلاغية والأمثال القصصية.

ويقول إن التعبير التجريدي يخاطب الذهن والوعي، بينما التعبير التشخيصي فإنه يصل إلى النفس من منافذ شتى ولا يكون الوعي المنفذ الوحيد إليها (للاستزادة اقرأ كتاب آفاق بلا حدود للدكتور محمد التكريتي).



وخلاصة ذلك أن التشبيه والتمثيل القصصي من شأنه أن يمد الجسور نحو العقل اللاواعي للمستمعين لتزداد إمكانية إقناعك لهم.

ولغة القرآن وكلمات النبي ﷺ ملأى بالتشبيهات والأمثال والقصص، ودعنا نركز القول هنا على أثر التشبيه في عملية التأثير والإقناع وإليك هذا المثال :

" إن المتكبر الذي لايهتم بالآخرين وينتقص من قدرهم، لا يعلم أن الآخرين لا يهتمون به وينتقصون من قدره، ومثله كمثل من كان على قمة جبل فيرى الناس صغاراً ويرونه صغيراً " فالمثال هنا وضح الفكرة، وقرب المعنى، وأكد المقصود حتى بدا للمستمع أنه أمر مسلم لا جدال فيه لأن التشبيه حصر تفكيره في المثال المنطقي المذكور.

وإليك مثال آخر: (وليس كل من سبقك في المنصب هو أفضل منك، فالنار يسبق ظهورها الدخان، والغبار يعلو عمائم الفرسان، فليس كل من كان أعلى منك دل على فضله وتقدمه عليك).

وهذا ما قصده الشاعر في قوله :

إن يـدّعـوا سـبـقـي بـغـير جـدارة
وعـلـو مـرتـبـة وعـز مـكـان
فـالـنـار يـعـلـوهـا الـدخـان وربـما
يـعـلـو الـغـبـار عـمائـم الـفـرسـان

وهذا الأسلوب يسمى بالتشبيه الضمني، وقد استخدمه الشعراء كثيراً في أشعارهم لرد شبهات وادعاءات منافسيهم، وكسب ثقة ممدوحيهم، كقول أبي الطيب المتنبي (وتأمل قوة تأثير التشبيه...)

ومـن الخـير بـطء سـيـبـك عـنـي
أسرع الـسـحـب في الـمـسـير الجـهـام

وشرح ذلك : يقول المتنبي معللاً تأخر عطاء ممدوحه له: إن هذا التأخر دليل على أن العطاء كبير، وشبه ذلك بقوله إن السحاب الذي لا ماء فيه (الجهام) سريع في تحركه وقدومه؛ لذا فتأخر عطائك خيرٌ لي، ودليل على كثرته.

وكقوله يمدح سيف الدولة:

فـإن تـفـق الأنـام وأنـت مـنـهـم
فـإن المـسـك بـعـض دم الـغـزال

لقد أراد الشاعر أن يبين قدر ممدوحه وعلو شأنه رغم أنه يعيش بين الناس فأورد مثالاً مقنعاً بقوله: أن المسك على علو شأنه قد استخرج من دم الغزال.
وأختم بقصة أبي تمام عندما قال يمدح الأمير الواثق بالله :

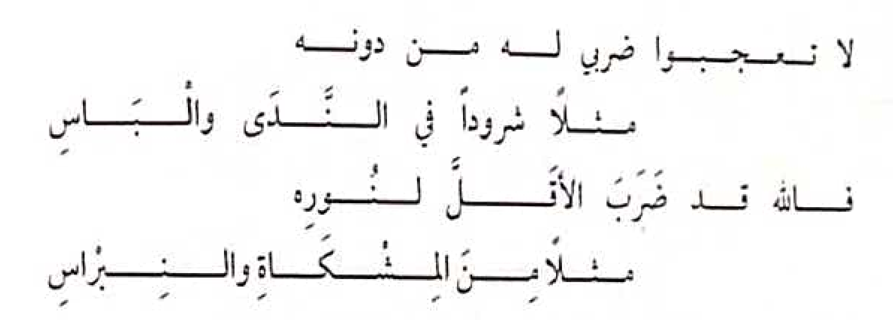
إقـدام عـمـرو في سـماحـة حـاتـم
في حـلـم أحـنـف في ذكـاء إيـاس



حان وقت التجديد
(إذا كان الدين بحاجة في كل مئة سنة إلى من يجدده كما جاء في السنة فكيف بالخطاب الدعوي الذي هو عبارة عن وسيلة لإيصال هذا الدين والدعوة إليه.
فينبغي أن تتطور هذه الوسيلة نظراً لمقتضيات العصر ومستجداته.)
د. إبراهيم الدويش

وقد كان عمرو بن معد يكرب مشهوراً بالقوة والشجاعة. وحاتم الطائي معروفاً بالكرم والجود. والأحنف بن قيس عَلَماً في الحلم وسَعَةِ الصدر. وإياس القاضي الذكي الألمعيّ عادلاً تقياً... فجمع للواثق صفاتهم جميعاً في البيت السابق.

فقال الشاعر الكندي (واشياً به): والله ما أحسنت إذ شبهته بصناديد العرب، إذ أن الأمير خيرٌ منهم فكيف تشبيهه بمن هو أقل منه؛ فأورد أبو تمام مثالاً مقنعاً أفحم به الجميع عندما قال:


لا تعجبوا ضربي له من دونه
مثلاً شروداً في النَّدَى والبَاسِ
فالله قد ضَرَبَ الأقلَّ لنُوره
مثلاً مِنَ المِشْكَاةِ والنِبْراسِ

فيا له من رد مقنع وقول بليغ مؤثر!

والأمثلة كثيرة في إفحام الخصوم وإقناع العقول ورد الشبهات من خلال التشبيهات والأمثال والقصص في سير العلماء والأئمة والشعراء والأدباء.

جاء الزنادقة يوماً إلى الإمام أبي حنيفة وقد ملأ الشك عقولهم فشككوا في وجود الله عز وجل، وأن هذا الكون وُجد هكذا صدفة، فقال لهم الإمام: دعوني فإني أفكر في أمر أُخبرت عنه، قالوا: وما هو؟! قال أخبرت أن سفينة في البحر موقرة تسير وتخترق الأمواج دون قائد أو حارس، فقالوا: من قال هذا لا شك أنه مجنون. فقال لهم الإمام: فكيف بالسماوات والأرض وهذا الكون أن يسير بلا قائد أو حارس؟ فقالوا: صدقت، نشهد أن لا إله إلا الله وأن محمداً رسول الله.

(إنها قوة التشبيه والتمثيل).

وقد جاء رجل إلى النبي ﷺ يستفتيه في امرأته وقد ولدت غلاماً أسود فأنكر عليها ذلك. فقال له النبي ﷺ: (ألك إبل؟)، قال: نعم، قال: (فما لونها؟)، قال: سود، قال: (هل فيها من أورق)، قال: نعم، قال: (فأنى له ذلك؟)، قال: عسى أن يكون نزعه عرق، قال: (وهذا عسى أن يكون نزعه عرق). أخرجه البخاري ومسلم.



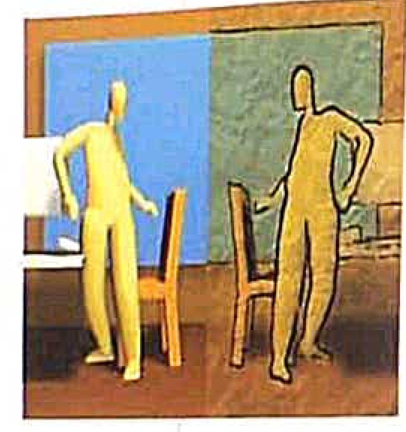
في القرآن
بضعة وأربعون مثلاً.



الأمثال
تشد الانتباه.
تعمق المعنى.
يتأثر بها المتلقي مهما كان مستواه الفكري.
توضح المقصود بنقل المجرد إلى المحسوس.

وقال ابن القيم معلقاً على الحديث: وهذه من أصح المناظرات، والإرشاد إلى اعتبار ما يجب اعتباره من الأوصاف وأن حكم الشيء حكم نظيره.

وخلاصة ذلك: أن التشبيه والتمثيل من أقوى وسائل الإقناع وطرق الإيضاح. ومتى أحسن المتحدث استخدامها، استطاع أن يصل بالمستمعين إلى حيث يريد، فادعم فكرتك المعنوية بصورة حسّيّة تكن بالغ التأثير.



سادساً: فنون البديع

وهي فنون يقصد بها تحسين الكلام وتوضيح المراد بألفاظ تبهج العقل وتطرب لها الآذان ومنها الجناس، والسجع، والطباق، وغيرها.

والجناس هو تماثل الكلمتين في اللفظ واختلافهما في المعنى، كقول البليغ:

١) يقيني بالله من النار يقيني.　　٢) لقمة من العيش تكفيني إلى يوم تكفيني.

وكقول علي رضي الله عنه في زوجته فاطمة عندما رآها تستاك:

حظيت يا عود الأراك بثغرها　　أما خفت يا عود الأراك أراك

لو كنت من أهل القتال قتلتك　　ما حاز منها يا سواك سواك

ومثله قول البليغ: (دَارِهم ما دُمْتَ في دَارِهِمْ، وأرْضِهِم مادُمْتَ في أرْضِهِم)

وقول الآخر: (قبورنا تُبْنَى، ونحن ما تُبْنَا).

وجمالية الجناس تكمن في أن العقل يحلق في المعنيين ويندهش من اختلاف المعنى رغم اتفاق اللفظ وبهذا الاندهاش والتأمل تحصل الفائدة؛ حيث تتسلل الأفكار إلى العقل اللا واعي وتستقر فيه.



(إن من البيان لسحراً)

والبيان يذم إذا قلب الحقائق أو تقعر صاحبه وتكلف في النطق.

أما إذا كان البيان لإظهار الحق فهذا هو السحر الحلال.. كما قال عمر بن عبد العزيز رضي الله عنه.



يقول بن مسعود رضي الله عنه بيان اللسان وخطابه يحمد منه البلاغ ويذم منه التشدق والتفيهق.

* الطباق والمقابلة:

وهي أن تذكر في الجملة لفظين أو أكثر وتأتي بما يضادهما في المعنى.

كقولك: احذر أن تُرى عند المعصية، وتفقد عند الطاعة.

افعل الخير فإن صغيره كبير، وقليله كثير.

فاجتماع المتضادين يسهم في تجلية المعنى (والضد يظهر حسنه الضد).

وتوضيحه وتثبيته في ذهن المتلقي؛ ومن شأن التضاد إشغال الواعي، وإيصال الفكرة إلى العقل اللاواعي.

وقد خلّد (أسلوب التضاد) خطاب الرئيس الأمريكي جون كيندي الذي ألقاه في يناير ١٩٦١م عندما قال مخاطباً الشعب الأمريكي:

(لا تقل ماذا يقدم إليك وطنك؟ وقل ماذا تقدم أنت لوطنك؟)

وهذا الأسلوب في التعامل مع الألفاظ سحر العقول. وأثّر في النفوس على مر العصور والثقافات.

وأمثلة ذلك (لا تقل كل ما تعرف، ولكن اعرف كل ما تقول).

الفشل في التخطيط تخطيط للفشل - كل لتعيش ولا تعش لتأكل.

السعادة هي أن تحب ما تعمل حتى تعمل ما تحب.

وغيرها من المعاني التي سلّمت بصحتها العقول، وتناقلتها الأجيال بلا جدال بسبب قوة صياغتها وبديع تراكيبها.



معظم مشكلاتنا تقع بسبب الفجوة بين ما أقصده أنا وما فهمته أنت لذا كن متحدثاً بارعاً ومستمعاً واعياً تقول عائشة رضي الله عنها عن النبي عليه السلام: (كان كلامه فصلاً يفهمه كل من سمعه).

رواه ابو داود



* السجع

ومعناها اتفاق أواخر الجمل على حرف واحد.

كقول النبي ﷺ: (كلمتان خفيفتان على اللسان ثقيلتان في الميزان حبيبتان إلى الرحمن، سبحان الله وبحمده سبحان الله العظيم) رواه البخاري.

وكقول أحمد شوقي: الصوم حرمان مشروع، وتأديب بالجوع، وخشوع لله وخضوع.

وقيل في وصف القرآن: (القرآن: حبل الله الممدود، وعهده المعهود، وظله العميم، وصراطه المستقيم، به يعلّم الجاهل، ويعمل العامل، وينتبه الساهي، ويتذكر اللاهي).

فهذا الاتفاق في أواخر الجمل قد أحدث في الكلام إيقاعاً صوتياً جميلاً ساعد على الإصغاء ويسر الحفظ لمن أراد.

والسجع من شأنه إشغال الذهن بما يستعد له من توافق أواخر الكلمات، فتجده يسابق المتحدث في إيجاد الكلمة المناسبة، ولا يكل في البحث والتوقع لما سيقال.

وقد شبه الدكتور عيسى عاكوب حالة الذهن عند استماعه للجمل المسجوعة واعتياده على توافقها وتوقعه لما؛ بحالة ذهن الماشي على الدرج صعوداً أو هبوطاً وقد أعدّ قدمه لتقع على مسافة معينة ألفتها وتوقعتها؛ فإذا ما صادفت قدمه حجراً أو شيئا ما قبل وصولها، فإنه سيتعثر أو سيحس بكثير من الضيق أو الامتعاض لاختلاف ما اعتاد عليه ولإحباط توقعه.

وخلاصة ذلك:

إن استخدام المتحدث لفنون البديع وإتقانه لسحر الكلمات، يجعل حديثه أكثر إقناعًا وأشد تأثيراً وأكثر إيضاحاً.

وتكمن قوة هذه الفنون (الجناس - التضاد - السجع) في كون معظم الناس يتعاملون معها على أنها مسلمات لا جدال فيها، أو حقائق لا ريب فيها، ولكونها كذلك مثيرة للذهن جميلة على الأذن؛ وأن العقل يتذكرها بشكل أفضل والنفس تستمع لها بدون ملل.

ولك أن تلاحظ الفرق :

أ) اصبر واحتسب، واعلم أن الأمور إذا تأزمت انفرجت، والفرج قريب منك بإذن الله.

ب) اصبر واحتسب فإذا اشتد الحبل انقطع، وإذا أظلم الليل انقشع.



أ) اعمل واجتهد واتعب واسهر حتى تبلغ هدفك وتصل إليه.

ب) لابد أن تألف العرق وتصاحب الأرق وتتابع العمل لتبلغ الأمل.

يقول الأستاذ فهد الوليعي (السجع أداة حادة والكثير من العقول سهلة القطع).

سابعاً: استشراف المستقبل

وهي أن تنقل المستمعين من التفكير في اللحظة إلى التفكير في المستقبل ومن النظر في الفكرة إلى النظر في عواقبها وآثارها.

وهذا من شأنه أن يدعم فكرتك بتسليط الضوء على آثارها.

وتأمل رد النبي ﷺ على عمر رضي الله عنه عندما قال عمر: دعني أضرب عنقه.

(يقصد عبد الله بن أُبيّ بن سَلول) فقال له النبي ﷺ: (فكيف يا عمر إذا تحدث الناس أن محمداً يقتل أصحابه).

فسيِّد المقنعين وإمام المتحدثين أبان لعمر بن الخطاب آثار وعواقب العمل بفكرته.

وتأمل إن شئت في قصة أم عمارة رضي الله عنها عندما قطعت يدها في إحدى المعارك ضد المرتدين وقد أبلت رضي الله عنها بلاءً حسناً في المعركة، بل وطعنت رأس المرتدين مسيلمة الكذاب، فأتاها سيف من أحدهم فقطع ذراعها، وكانت أم عمارة رضي الله عنها بعد ذلك تخجل من يدها المقطوعة وتتواري عن النساء ولا تحضر مجالسهن.

فبلغ ذلك عمر بن الخطاب فقال وهو يكلِّم الناس: أين أم عمارة، فقالت: ها أنا يا أمير المؤمنين، فقال: بلغني أنك تخجلين من ذراع قطعت في سبيل الله. قالت: نعم يا أمير المؤمنين. فقال: أبشري يا أم عمارة جزء منك سبقك إلى الجنة، أبشري وتيهي على النساء، فحركت أم عمارة يدها المقطوعة وقالت الآن أتيه على النساء جزء مني سبقني إلى الجنة.



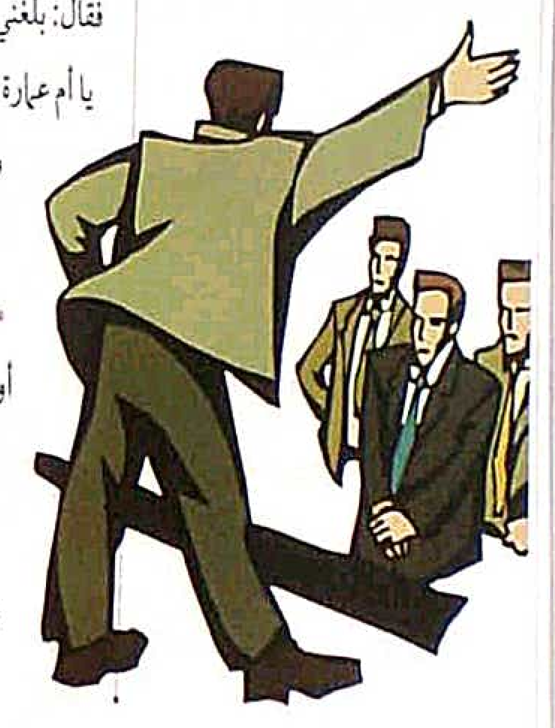
مجاراة المستقبل (اجعلهم يعيشون في المستقبل) قل لهم: تصور المكاسب التي ستحصل عليها بعد التنفيذ.

فإذا أردت التحدث عن أمر ما فانتقل إلى المستقبل وسلِّط الضوء على العواقب.

مثال: دعونا ننظر إلى رجل مدخن ماذا سيحدث له بعد عشر سنوات من التدخين؟

أو تقول: تعال معي لنرى ماذا ستكون حالنا بدون تخطيط بعد عشرين سنة؟ ثم تذكر العواقب والآثار.

وماذا سيحدث لو انعدم الحوار داخل بيوتنا، ونشأ أولادنا على ذلك؟ كيف سيعيشون وكيف ستستقيم بيوتهم بدون حوار؟



ملخص الباب

إن المتحدث البارع يجب عليه أن يخاطب العقل والقلب، وأن يستخدم الأسلوب الأمثل وفقاً لحال المستمعين وطبيعة الموضوع؛ وأن يسعى لأن يكون حديثه مقنعاً وكلماته مؤثرة.

أخي القارئ الكريم :قد قرأت ما قرأت في هذا الكتاب وفي غيره عن قوة الإقناع وأسرار التأثير، ولعلك تدرك الكثير مما قيل في ذلك، بل وسبق لك استخدام الكثير من هذه الوسائل قبل قراءتك لهذا الباب..

ويبقى أن أذكرك بأن تؤجل الحكم على هذه المعلومات إلى ما بعد التجربة، فالاستراتيجية في شرحها تبدو لك واضحة وسهلة بل ومكشوفة ولكنها غير ذلك في تلقي المستمع لها، ولا شك أنها مؤثرة، وبالغة الأثر، وعسيرة المقاومة إذا ما استخدمتها بين سطور حديثك وتحت طيات كلامك..

هذه الأساليب والاستراتيجيات ليست على سبيل الحصر، بل هناك الكثير من وسائل الإقناع منها ما هو مذموم وقد اجتنبته، ومنها ما هو ممدوح وقد أوردت منه ما يقيم الصلب، ويروي الظمآن ولعله يكفي من القلادة ما أحاط بالعنق.

حتى تكون متحدثاً بارعاً كن:

عميقا في علمك.

سهلا في طرحك.

مشوقا في عرضك.

مستعينا بربك.

فالأولى تمنحك التكامل والثانية التواصل والثالة التفاعل والرابعة كل شي.

وهذه الوصفه المختصرة هي نتاج بحث وتأمل في سير البلغاء وخطب الفصحاء قرأت عنهم كثيراً وأبحرت إليهم بعيداً وتناولت منهم القديم والحديث فما وجدتها واضحة جلية إلا في حديث الداعية الأعظم والمتحدث الأبرع سيد المؤثرين محمد عليه أفضل الصلاة والتسليم.

فقد كان حديثه يفهمه كل من سمعه سهلاً واضحاً من خلال التشبيه والتمثيل والتقريب ومشوقاً من خلال التساؤل والصمت والقصة.

فخذ من طريقته ما تصلح به طريقتك.

خاتمة

أخي القارئ أختي القارئة

ها أنت تنهي قراءة هذا الكتاب فهنيئاً لك ما أتممت ونفعك الله بما قرأت.

أخي الفاضل:

مهما بلغت من العلم وأتقنت من المهارات، فاحرص على طريقة عرضك وأسلوب طرحك، قال تعالى: «ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك» آل عمران ١٥٩.

فاللين والبشاشة تجذب القلوب لقولك وتفتح العقول لفكرك.

والرفق والابتسامة تدك حصون الإعراض، وتمد جسور التواصل، وترفع راية التأثير.

أخي القارئ:

وصولك لهذه الورقة شهادة لامتلاكك علوماً ومعارف تعينك على الاحتراف في الإلقاء والبراعة في التحدث؛ ولكن تذكر أن الإلقاء فن تتقنه بالممارسة، فمهما قرأت عن السباحة فلن تتقن الغوص بلا مسبح تبتلع في بداياتك نصف مائه.

أخي القارئ الكريم:

أردت فيما كتبت أن أحلّق وإياك في سماء أجَلِّ المهارات وأنفس القدرات لنكون دعاة حق، وأيادي بناء، ورواد تغيير في مجتمع يحتاج لأمثالك.

فاعف واصفح عن كل زلل وتجاوز وغض الطرف عن كل خلل.

فمن كتب ونشر ما هو إلا بشر.

سبحانك اللهم وبحمدك أشهد ألا إله إلا أنت، أستغفرك وأتوب إليك.

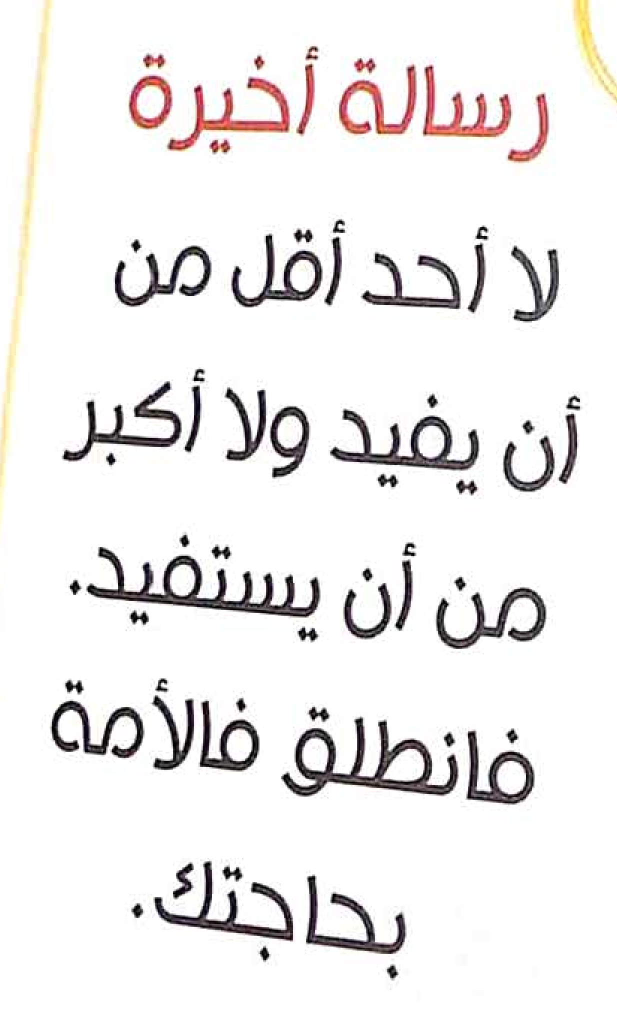
أيها المتحدث البارع:

بضاعتك الكلمات وتجارتك الحديث فلا تقل إلا خيراً يقول عليه السلام (إن الرجل ليتكلم بالكلمة من سخط الله لا يرى بها بأساً فيهوي بها في نار جهنم سبعين خريفاً)

رواه ابن ماجه

فقل لهم إذا وقفت أمامهم ما يشفع لك إذا وقفت بين يدي الله عز وجل يوم القيامة ...

واحذر أن تدعو الناس إلى الجنة ثم لا يجدوك فيها وتحذر العصاة من النار ثم تسبقهم إليها، واحذر إن تخالفهم إلى ما تدعوهم إليه، واحذر أن تقول مالا تفعل وأن تدعي ما لا تعلم. واغرس بلسانك ما ترجو حصاده في الجنة.



رسالة أخيرة

لا أحد أقل من
أن يفيد ولا أكبر
من أن يستفيد.
فانطلق فالأمة
بحاجتك.

المؤلف

المراجع

صحيح مسلم	الإمام مسلم بن حجاج النيسابوري
الثقة بالنفس	أم. جيه. رايان.
فن الكلام	د. أحمد بن راشد بن سعيد.
كيف تتعامل مع الناس؟	ديل كارنيجي.
مرشد الخطيب	عبد الرحمن المصطاوي.
اللغة والسحر	أ.د. فالح العجمي.
الكامل في حيل الثقة	روس تايلور.
استخدم ذاكرتك	توني بوزان.
التنفس	د. جوديث كرافيتز
كسر الجمود	حسين محمد حسنين
التفكير والتعلم والذاكرة	د. ابراهيم بن محمد الحارثي
التطوير الذاتي	د. أسامة صالح حريري
هل تسمعني	محمد أحمد عبد الجواد
قوة الذكاء الكلامي	توني بوزان
الثقة العاطفية	جيل لند نفيلد
لغة الجسد	آلن بيز
لغة الجسد	بيتر كليتون
العادات العشر للشخصية الناجحة	د. ابراهيم بن محمد العقيد
خطة الثقة	سارة ليتفينوف

إن كنت خجولا ..	أ.د. عبد الله بن سلطان السبيعي
كيف تسيطر على خوفك؟	د. دينيس إف بيكفيلد
التغلب على الخجل	د. موري بي شتاين و أ. جون آر. ووكر
٣٣٣ تقنية للتدريب والإلقاء المؤثر	د. علي الحمادي
الدليل الفني لعناصر العرض المسرحي	وزارة التربية والتعليم - السعودية
كيف ترسم خريطة في العقل؟	توني بوزان
فن الإلقاء بين النظرية والتطبيق	مختار السويفي
الحركات في المسرح	وزارة التربية والتعليم - السعودية
١٠١ طريقة فورية لتنمية مهارات التخاطب	د. بيني بوف
الانطباع الأول	رانيا دعمش
الانطباعات الأولى	آن ديماري
الطرق الخمس للإقناع	روبرت ب ملير
هو إلى القمة، حديثك هو طريقك	كيفين هوجان
فن الحوار والحديث	روزالي ماجيو
قوة المحادثة	جيمس ك
فنون الحوار والإقناع	محمد ديماس
فن الإلقاء الرائع	د. طارق السويدان
سوق فكرك	د. عبدالله باهمام
العروض التقديمية	جون تاونسيند

فن الإقناع	هاري ميلز
علم التأثير	كيفين هوجان
كيف تجعل الناس تحبك؟	نيكولاس بوثمان
فن الخطابة	دايل كارنجي
قوة الإقناع	نجوى خباز
كيف تتحدث بثقة أمام الناس؟	فيفان بوكان
دليل المبتدئين للفوز في العروض التقديمية	جيري ويسمان مع بيل كازوبسكي
طريقة سهلة وسريعة للحديث الفعال	دايل كارنجي
برنامج فن الإلقاء والتأثير	د. عبد الرحمن العشماوي
برنامج تدريب المتدربين	د. محمد تكريتي
برنامج مهارات الإلقاء	د. طارق السويدان
برنامج فن الإلقاء	مركز البابطين للالقاء
وميض من الحرم	د. سعود الشريم
آفاق بلا حدود	د. محمد تكريتي
مملكة البيان	د. عائض القرني
مجموعة صوتية (الخطاب الدعوى)	د. عبد الكريم بكار
قراءة لغة الجسد	نادين كمث
ديوان الإمام الشافعي	تحقيق سعد كريم الفقي
موقع المنبر	على الشبكة العنكبوتية

معلومات عن المؤلف

- بكالوريوس لغة عربية (جامعة الملك سعود)
- مدير وحدة (قياس وتحليل الشخصية) بمركز التدريب والاستشارات
- مرخص دولياً لتدريب المدربين من الأكاديمية العالمية للتدريب والاستشارات البريطانية (GATC)
- دبلوم تدريب مدربين من كلية أمبرالد البريطانية
- دبلوم عالي في الإرشاد الأسري من جامعة الملك فيصل
- مدرب مدربين معتمد من مركز الملك عبدالعزيز
- مدرب معتمد من الأكاديمية البريطانية HRD Academy
- مدرب معتمد من الأكاديمية الدولية للتدريب والتطوير (INTRAC)
- مدرب معتمد في (HBDI) مقياس هيرمان للهيمنة الدماغية
- مدرب معتمد في التعلم المتسارع من البورد الأمريكي ومرخص من مؤسس العلم ديف ماير
- استشاري معتمد من مؤسسة إدارة العقل البريطانية
- مدرب معتمد من المركز الوطني للتدريب والتنمية البشرية
- مدرب معتمد من مركز ديبونو لتعليم التفكير في برنامج الكورت
- مدرب معتمد في برنامج (TRIZ) (الحل الإبداعي للمشكلات)
- مستشار في تحليل الشخصية
- ممارس متقدم (NLP)معتمد من البورد الأمريكي
- ممارس التنويم الإيحائي المعتمد من البورد الأمريكي
- ممارس العلاج بخط الزمن المعتمد من جمعية العلاج بخط الزمن
- عضو الأكاديمية البريطانية للتنمية البشرية والتدريب HRD Academy
- عضو المركز الوطني المصري للتدريب والتنمية البشرية
- عضو الأكاديمية الدولية للتدريب والتطوير (INTRAC)
- عضو مركز ديبونو لتنمية التفكير
- مستشار في تطوير الذات بمراكز اجتماعية
- مقدم برامج تلفزيونية في تطوير الذات
- مستشار متعاون في عدد من البرامج الإعلامية

أسعد بمقترحاتكم وتواصلكم

www.y-hozaimy.com

Y.Hozaimy@Gmail.com

ص . ب ٨٣٨

الرمز البريدي ١١٩٥٢

منطقة الرياض - محافظة المجمعة

كما تسعدني رسائلكم على جوال الكاتب رقم

٠٠٩٦٦٥٠٥٥٢٩٩٥٧